

ANDERSEN

"THE PERFECT MARRIAGE" **ENTRE PORTUGAL E ESPANHA**

A *Advocatus* foi conhecer o escritório de Madrid da Andersen e esteve à conversa com José Vicente Morote Sarrión, Íñigo Rodríguez-Sastre, sócios e *co-managing partners* da Andersen Espanha, e José Mota Soares, sócio e líder do escritório em Portugal

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**

FOTOGRAFIAS **HUGO AMARAL E D.R.**



ANDERSEN.





Da esquerda para a direita: Íñigo Rodríguez-Sastre, José Mota Soares e José Vicente Morote Sarrión

“Perfect marriage”. Foi esta a expressão que por várias vezes José Vicente Morote Sarrión, Íñigo Rodríguez-Sastre, sócios e *co-managing partners* da Andersen Espanha, e José Mota Soares, sócio e líder do escritório em Portugal, descreveram a fusão entre os escritórios da firma em Espanha e em Portugal.

Esta mudança na estrutura dos escritórios foi anunciada em fevereiro e a *Advocatus* foi falar com os três sócios no escritório da Andersen em Madrid. Uma fusão que se insere na estratégia de expansão das firmas que pretendem maximizar sinergias entre os dois países para prestar melhores serviços aos clientes, através do aumento e integração das equipas bem como das capacidades dos escritórios.

“Queríamos ter a cobertura total da Península Ibérica e percebemos que fundindo os dois mercados e tendo uma firma ibérica ajudaria os nossos clientes e a melhorarmos ao nível dos nossos serviços. Porque não é a mesma coisa ter um amigo ou um escritório parceiro, é diferente ter as suas próprias pessoas, sócios, e depois um sentimento de uma firma ajuda imenso o contacto com os clientes”, começou por explicar José Vicente Morote Sarrión.

Com uma ligação de já seis anos entre os dois escritórios, José Mota Soares garantiu

que partilham a mesma visão de negócio e que a ligação entre ambos vai muito além da profissional. “Somos sócios, mas não temos de ser amigos, mas somos amigos. Nós somos família. Nós trabalhamos muito profissionalmente, mas como família”, sublinhou.

Entre as motivações que levaram à fusão está que os clientes olham para o mercado ibérico como um só, principalmente as multinacionais, e esta foi a forma que a Andersen decidiu adotar de forma a providenciar um “serviço completo” aos clientes.

“Penso que em termos culturais os dois países são muito parecidos. A fusão com Lisboa permitirá garantir um serviço único para os clientes”, referiu Íñigo Rodríguez-Sastre.

Consideraram assim, esta uma “parceria perfeita” e diferente do que existe no mercado da advocacia, principalmente relati-

vamente aos outros escritórios espanhóis a operar em Portugal. “O nosso modelo é diferente, porque nós somos parceiros da firma espanhola e também participamos nas decisões do mercado ibérico. Isto é diferente”, notou José Mota Soares.

O objetivo era claro, serem verdadeiros parceiros, e segundo José Vicente Morote Sarrión se o negócio estiver a correr bem em Portugal, está simultaneamente a correr bem em Espanha e vice-versa. A fatu-
ração deixa também de estar alocada a Portugal ou Espanha e passa a ser apresentada em conjunto e os lucros são partilhados da mesma maneira entre os sócios em Portugal e em Espanha.

Questionados se da fusão poderiam advir riscos, a resposta foi clara “não necessariamente. Porque seria um risco?!”. “Não há muitas pessoas na organização com as competências de gestão. José e Gonçalo

“Queríamos ter a cobertura total da Península Ibérica e percebemos que fundindo os dois mercados ajudaria os nossos clientes”

José Vicente Morote Sarrión



[Cid] têm essas capacidades de gestão e isso é bom para toda a empresa”, explicou José Vicente Morote Sarrión.

Íñigo Rodríguez-Sastre sublinhou também que o mercado português é muito específico, muito parecido com o espanhol, e claro que ainda assim existem diferenças entre ambos. “Precisávamos de alguém de Portugal para liderar o negócio. Achamos que o José e o Gonçalo têm muita capacidade de gestão. Não pensamos que exista qualquer tipo de risco. O importante é comunicar bem e ter os mesmos objetivos. Se isso for possível, não existe nenhum risco” acrescentou.

Entre as diferenças apontadas entre os dois mercados está a lei, os tribunais, os valores praticados e até os clientes. Ainda assim, o importante é “pensar” e “agir” localmente. E asseguram, “os clientes locais de Portugal e Espanha são diferentes, mas com os clientes internacionais não se nota essa diferença”.

“Nós temos clientes felizes por pagar uma certa quantidade de dinheiro na Alemanha, mas não a mesma quantidade em Espanha. Às vezes, os clientes estão dispostos a pagar uma quantia em Espanha, mas já não em Portugal. A diferença entre Portugal e Espanha é menor do que entre Espanha e Alemanha. E para nós é mais fácil trabalhar com um cliente na Península Ibérica do que com um cliente internacional”, contou José Vicente Morote Sarrión.

Com a fusão das firmas dos dois países, passam a ser o segundo maior escritório a nível global da Andersen, ficando apenas atrás dos Estados Unidos da América. “A Andersen compreende as nossas capacidades de liderança e apoia-nos. Não há nenhum risco. Nós partilhamos a mesma visão, os mesmos valores, e estamos muito felizes com a fusão”, considerou José Mota Soares.

Desta forma, os sócios acreditam que o escritório pode beneficiar da fusão na maneira como abordam os clientes que operam tanto em Portugal como em Espanha e até igualar a qualidade da prestação de serviços em ambos os territórios.

“Uma vantagem que retiramos da fusão é que a combinação das nossas capacidades irá ajudar-nos a crescer. Em Espanha, claro, mas também em Portugal. Nós temos os mesmos recursos, nós temos as mesmas capacidades financeiras”, disse Íñigo Rodríguez-Sastre.

Sobre os números de faturação, José Vicente Morote Sarrión defendeu que são importantes uma vez que a competição é maior e têm de competir todos os dias com outros escritórios. Para além disto, o *co-managing partner* notou também que para investir é preciso dinheiro e os números são bastantes importantes.

Já José Mota Soares acredita que os números são ainda um fator crucial na atração dos melhores advogados. “Eu percebo a grande diferença, porque eu estava num escritório de média dimensão e quando vim para Andersen foi muito mais fácil atrair talento, tanto *junior lawyers* como também *senior lawyers*. Nós somos tier 1 em algumas áreas e queremos ser tier 1 em todas as áreas e para isso é necessário atrair as melhores pessoas e retê-las”, considerou.

Ainda que os números sejam importantes, Íñigo Rodríguez-Sastre acrescentou que as pessoas também são. “Nós protegemos as pessoas que trabalham connosco para reter talento. Números são muito importantes, mas não devemos desprezar todos os outros aspetos da firma”, sublinhou.

Para quem queira seguir o mesmo caminho, deixaram um conselho: estarem 100% empenhados com o projeto. “Não podes fazer coisas em que não estás empenhado a 100%. E com Portugal e Espanha, ambos queríamos estar 100% empenhados. Nós não queríamos ter uma *“mix company”* com 50% Portugal e 50% Espanha, que é muito comum nos escritórios espanhóis que vão para Portugal”, explicou José Vicente Morote Sarrión. José Mota Soares acrescentou que também é preciso saber respeitar as diferenças entre os países.

OBJETIVO? “KEY PLAYER” DO MERCADO

A Andersen é um escritório de advogados *full legal*, mas existem algumas áreas que se têm destacado positivamente. Por exemplo, em Lisboa, as áreas de laboral, tax, corporate M&A têm um volume considerável de trabalho. “Há algumas áreas em Portugal que precisamos de reforçar. E esse é um dos nossos objetivos para este ano”, acrescentou José Mota Soares.

Seja em Lisboa, como em Madrid ou na Alemanha, a missão e os valores do escritório são os mesmos: providenciar um serviço similar aos clientes em termos de qualidade, resultados e segurança.

“Tudo o que queremos fazer é dar o melhor serviço aos nossos clientes. Se tiver-

mos de escolher qual é o nosso objetivo, essa é a nossa missão: dar o melhor serviço do mercado aos clientes”, referiu José Vicente Morote Sarrión.

Segundo o *co-managing partner*, no mercado de advocacia vão ser a “*key player*” e deixou um alerta: “brevemente nós vamos estar no top 10 em Espanha e talvez em Portugal. Nos últimos 5 anos passamos da posição 61.º para 19.º em Espanha”.

O ano de 2021 foi o melhor do ponto de vista económico tanto em Espanha como em Portugal. O primeiro trimestre de 2022 também está a ter resultados muito positivos. Segundo os sócios, aumentaram as equipas de sócios tanto em Valência, como Barcelona e Madrid.

“Em termos de faturação, estamos a crescer. Temos muito trabalho, muitas operações. Não podemos falar dos nomes dos clientes, mas em Portugal estamos a tratar de muitos assuntos de reestruturações laborais, M&A, na área farmacêutica e laboratorial, indústrias, aeronáutica, muitas operações em setores específicos”, explicou José Mota Soares.

Para os próximos meses pretendem continuar a crescer o escritório em Portugal e José Vicente Morote Sarrión avançou que estão a analisar algumas novas operações com José Mota Soares e Gonçalo Cid, responsável do departamento de fiscal, e que querem terminar algumas delas antes do final do ano. “Nós queremos ser verdadeiramente *full legal* e tier 1”, acrescentou José Mota Soares.

“Queremos reforçar as áreas em todos os escritórios. Nós temos quatro escritórios em Espanha e temos o de Lisboa. Recrutar boas pessoas, fornecer bons serviços. A ideia que temos em mente é seguir em frente e alcançar o que consideramos ser um

“A Andersen compreende as nossas capacidades de liderança e apoia-nos”

José Mota Soares





crescimento sustentável para todas as localizações na Península Ibérica”, notou Íñigo Rodríguez-Sastre.

SEMANA DE QUATRO DIAS E MEIO PODE CHEGAR À ANDERSEN PORTUGAL

Apesar da enorme discussão em Portugal em torno da possível adoção da semana de quatro dias de trabalho, em Espanha o mercado já está mais familiarizado com esta forma de trabalho. Desde há muitos anos que na Andersen em Espanha foi implementada a política de que na sexta-feira à tarde não se trabalha. O objetivo é providenciar às pessoas flexibilidade. “É esperado que se vierem aqui sexta depois de almoço não encontrem ninguém”, sublinhou José Vicente Morote Sarrión.

“Isto é cultural. Nós queremos que as pessoas tenham vida. Isto aqui é um bom lugar para trabalhar. Isto é um *“kind place to work”*. Não queremos que as pessoas estejam exaustas, trabalhem aqui durante quatro anos e depois ficam exaustas e saem. Queremos que as pessoas terminem aqui as suas carreiras. Nós queremos tomar conta das nossas pessoas. Isto é uma questão de prioridades. Em outras firmas onde trabalhei, toda a gente tinha como garantido que tinha de sair do escritório às 23h, fazer uma pausa de duas horas para almoçar, e isso é estúpido. Tu tens de sair, quando tiveres de sair, quando o trabalho tiver feito”, rematou o sócio.

Uma política que ponderam adotar no escritório em Portugal, a semana de quatro dias e meio.

“Na nossa firma é possível. Em outras firmas, é capaz de não ser possível. Em Portugal, tivemos o trabalho a tempo parcial e foi muito difícil. Se dissemos aos trabalhadores que têm de trabalhar menos e que vão também receber menos, as pessoas não gostam disso. As percentagens de trabalho a tempo parcial em Portugal é inferior a dois ou três por cento”, explicou José Mota Soares.

Segundo o sócio, em Portugal é normal que num escritório ao sábado haja advogados a trabalhar e a Andersen não quer fazer isso. “Respeitamos o balanço entre a vida pessoal e a profissional. É muito importante aquilo que chamamos de salário emocional. Nós respeitamos muito e é o mesmo em Madrid. Se vier aqui às 19h00 não se vê muita gente”, concluiu. ■

(O jornalista viajou a Madrid a convite da Andersen.)