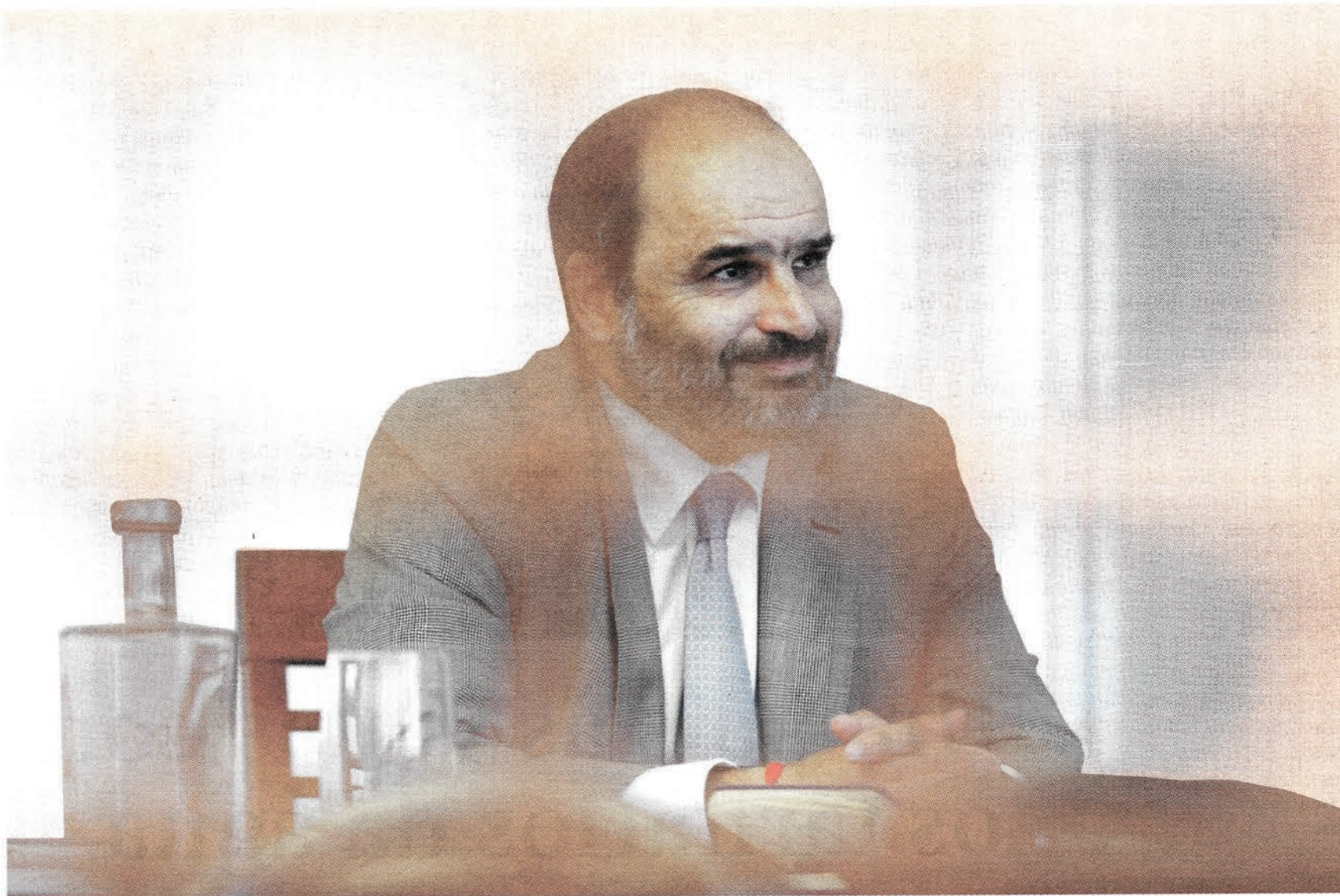


ADVISORY

ADVOGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO



Cristina Bernardo

ENTREVISTA **JOÃO CAIADO GUERREIRO** managing partner Caiado Guerreiro - Sociedade de Advogados

“Competir só com base no preço é um disparate”

No ano em que a sociedade de advogados comemora o 40^a aniversário, João Caiado Guerreiro fala sobre a expansão internacional, as áreas de maior crescimento e os planos para o futuro.

ANTÓNIO SARMENTO
asarmento@jornaleconomico.pt

A Caiado Guerreiro tem as suas origens num escritório que foi fundado por José Franco Caiado, em 1979. Em 1999 foi refundada pelos sobrinhos, João e Tiago Caiado Guerreiro. João, que colabora com a sociedade desde 1998, é o coordenador do departamento de *corporate*, comercial e societário e mercado de capitais. Integra e coordena as equipas de direito bancário e financeiro, *project finance*, arbitragem & contencioso e *foreign direct investment*.

A Caiado Guerreiro reforçou este ano a equipa de sócios com cinco novas nomeações. Ainda há muito espaço para

crecer no mercado português?

Vale a pena crescer nas tecnologias, porque estão a alterar as nossas vidas, energias renováveis, contencioso, contencioso de massas, fiscal, patentes e direito farmacêutico, fusões e aquisições e direito público. Aliás, o escritório fez recentemente uma reorganização liderada por especialistas de determinadas matérias, com vista a prestar ainda um melhor serviço aos clientes.

Hoje em dia têm quantos sócios e colaboradores?

Nos temos mais de 100 advogados, contabilistas e pessoas com outro tipo de formação. O nosso universo é de 125 a 130 colaboradores. Temos 13 sócios na sociedade, uma maioria de senhoras - sete sócias e seis sócios. Estamos em Lisboa, no Porto e no Algarve. No es-

“

Temos feito muitos negócios, particularmente nas energias renováveis, nas novas tecnologias ou nas “fintech”

trangeiro estamos presentes em Madrid, Malta, Pequim, Luanda e Maputo.

Quem são os vossos principais clientes?

A maioria dos nossos clientes são estrangeiros. Talvez o volume de negócios ande pelos 25 a 30% nos clientes nacionais. A sociedade começou por ter uma excelente relação com um banco de investimento americano. A Goldman Sachs é uma relação muito antiga, como são outros clientes de bancos de investimentos americanos. Depois passámos para a área de energia, sempre com o foco em clientes baseados em Londres ou em Nova Iorque. Daí a sociedade ter uma fortíssima tradição anglo-saxónica.

Falou no mercado norte-

-americano. E na China?

A Caiado Guerreiro tem estado na China desde o princípio. Nós apostamos muito no mercado chinês. Acreditamos que a China e a Índia são países que vão recuperar a posição que tinham antes da revolução industrial. A China é um investidor colossal, um mercado muito importante para nós e que vai continuar a crescer e a investir em Portugal.

Os clientes chineses têm interesses em outras geografias?

Têm interesses em Portugal e em outras geografias. Em Portugal tem havido um interesse muito grande no imobiliário. E em empresas que consideram estratégicas, como o setor da eletricidade e energia. Temos feito muitos negócios, particularmente nas energias renováveis, nas novas tecnologias ou nas *fintech*. A China está muito interessada em adquirir empresas na Europa e empresas em Portugal.

Nota um crescente interesse de fundos internacionais em NPL [crédito malparado]?

Sim. Aliás, o desenvolvimento recente no contencioso de massas tem a ver com isso. Muitos clientes nossos têm comprado portfólios de NPL's e houve tantos pedidos para o fazermos que, há cerca de dois meses, começámos a representar um grande cliente internacional em mil e poucos processos de NPL. No futuro teremos mais.

Qual foi o crescimento da Caiado Guerreiro em termos percentuais?

O ano passado crescemos bastante mais de dois dígitos, seguramente teremos crescido 23 ou 24% na faturação face ao ano anterior.

Qual a sua opinião sobre a concorrência com base no preço?

Nós nunca concorremos com base no preço. Fazemos um preço para as operações que achamos ser justo e que os clientes achem equilibrado. E até agora é isso que tem acontecido. Os clientes não só ficam como continuam connosco no futuro e indicam outros clientes. Competir só com base no preço é um disparate. O nosso projeto é um excelente serviço e um preço justo por esse serviço.

A sua equipa representou a Pharol no seu litígio contra a operadora brasileira Oi. O resultado obtido foi o esperado?

A Pharol e os seus acionistas ficaram muito contentes com o acordo que celebraram com a Oi, o qual representa vantagens económicas muito além da quantia de 40 milhões que foi recebida. ●