



RODRIGO ALMEIDA DIAS ADVOGADO, LÍDER DA SOCIEDADE F. CASTELO BRANCO

# Angola: “Hoje está pior, daqui a três anos estará melhor”

A passar por um ciclo económico negativo, Angola não deixa de ser estratégica para a sociedade de advogados F. Castelo Branco. Porquê? “Porque é uma aposta de longo prazo e não uma aventura esporádica”, argumenta Rodrigo Almeida Dias.

JOÃO MALTEZ  
jmaltez@negocios.pt



Miguel Baltazar



**[Em Portugal] não estamos assim tão longe de sair da crise, estamos é longe de terminar o processo de reajustamento que a crise causou.**

**R**odrigo Almeida Dias afiança que 2015 foi o melhor ano em termos de resultados e de funcionamento da sociedade

de que se tornou líder recentemente. A estratégia de internacionalização da F. Castelo Branco (FCB) ajudou à obtenção dos resultados referidos, mesmo que uma das principais apostas da firma de advocacia, o mercado angolano, esteja a passar por uma crise, devido à dependên-

cia do petróleo e aos baixos preços a que hoje é vendido. É um ciclo, argumenta o advogado em declarações ao Negócios. “Hoje está pior, daqui a três anos estará melhor”, afirma.

**De que modo está a situação económica em Angola, um país que para a actividade da FCB é importante, a afectar os vossos resultados?**

Qualquer mercado está sujeito a ciclos positivos e negativos. Mercados como o de Angola, menos maduros,

menos estabelecidos, são mais sensíveis a esses ciclos. Angola está hoje a viver um ciclo menos positivo.

**Com que reflexos na actividade da FCB?**

Não temos notado grandes oscilações no nosso volume de negócios nem no volume de trabalho. Como encaramos a nossa presença em Angola como uma presença de longo prazo, aceitamos com naturalidade esses ciclos. Hoje está pior, mas daqui a três anos estará melhor.

**Há semelhanças com os ciclos económicos que se têm vivido em Portugal nos últimos anos?**

Em Portugal, o mercado imobiliário e o sector de fusões e aquisições entraram num ciclo mais positivo, depois de terem passado por períodos mais negativos. É assim também que encaramos a actual fase económica em Angola. Essa fase será com certeza ultrapassada. Estamos lá agora e lá estaremos quando o ciclo entrar numa fase ascendente. Isto porque é uma apos-



# “O estrangeiro já representa um terço da nossa facturação”



## PERFIL

### Vestiu a camisola há duas décadas

Vestiu a camisola da sociedade de advogados F. Castelo Branco (FCB) em 1997, tornou-se sócio em 2006, sócio de capital em 2015 e hoje é “managing partner” – o próprio considera-se, em todo o caso, um “co-managing partner”, a par do seu sócio Gonçalo da Cunha. Escreve-se aqui sobre Rodrigo Almeida Dias, um advogado com mais de 15 anos de actividade, que coordena na FCB o departamento de Direito Bancário e Mercado de Capitais, além de integrar também a equipa de Direito Societário e Comercial. Licenciado pela Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, Rodrigo Almeida Dias tem ainda duas pós-graduações, uma em Direito Comercial e outra em Fiscalidade.

ta de longo prazo e não uma aventura esporádica.

Pelo que nos foi possível apurar, o ano passado foi um dos vossos melhores em termos de actividade. Esse aspecto repercutiu-se a que níveis?

O ano de 2015 foi o nosso melhor de sempre. Isto, mesmo ao nível do mercado português, ou seja, expurgando os resultados internacionais. Esse facto obrigou a um reforço qualitativo das equipas. Em 2015 refor-

çamos bastante a área de laboral e reforçamos bastante a área de penal económico, com a integração de Miguel Matias e da sua equipa. Admitimos nove estagiários, um número superior ao que vínhamos admitindo nos anos mais recentes. Não fizemos mudanças profundas. Afinámos a máquina.

Essa afinação resultou de solicitações de clientes ou de novas oportunidades de trabalho que o mercado está a proporcionar?

As duas coisas. Sentimos necessidade de reforçar a equipa de laboral face à avaliação interna que fizemos, mas também do trabalho crescente que resulta de todas as reestruturaturas empresariais que têm ocorrido nos últimos tempos.

As reestruturaturas costumam associar-se aos períodos de crise. Ainda estamos longe de sair da crise em que o país entrou?

Se calhar não estamos assim tão longe de sair da crise, estamos é relativamente longe de terminar o processo de reajustamento que a crise causou, ainda há muitas reestruturaturas a fazer. Há muitos sectores que ainda estão com as águas agitadas, por exemplo, a banca. Há ainda muito ajustamento a fazer que, do meu ponto de vista, é um reflexo da crise.

Falou da banca, a aposta no contencioso económico resultou das “águas agitadas” em que o sector ainda vive?

Sim, mas também com muitos outros sectores. A criminalidade económica está cada vez mais na ordem do dia e queremos estar preparados para prestar um serviço de qualidade nesse domínio. ■

O novo “managing partner” da FCB diz que não estão em curso mudanças de fundo na sociedade. O ADN da firma é para manter e, dentro dessa matriz, a internacionalização ganha peso.

**Que significado atribui à mudança na estrutura dirigente da sociedade, com o sócio fundador Miguel Castelo Branco a dar o lugar de “managing partner” a um sócio mais jovem?**

O que se passou não foi uma revolução. Foi apenas uma evolução. Nesta sociedade acreditamos no crescimento orgânico e, nesse âmbito, a tendência normal é que haja progressão na carreira. Nem todos os advogados chegarão a sócios, mas em teoria qualquer estagiário é um potencial futuro sócio. Dentro desta lógica, houve quatro advogados mais novos, na casa dos 30 a 40 anos, que passaram a sócios de capital. A par desta mudança no capital, houve também uma recomposição do conselho de administração, que é agora composto pelo Miguel Castelo Branco, pelo Gonçalo da Cunha e por mim. Miguel Castelo Branco ficou um pouco como o presidente do conselho de administração e Gonçalo da Cunha e eu mais como os administradores executivos. Ou seja, quando muito sou um “co-managing partner” da FCB.

**Quantos sócios de capital são?**

Tínhamos como sócios de capital o Miguel Castelo Branco e o Gonçalo da Cunha e, actualmente, temos mais quatro sócios. Três colegas meus e eu próprio. Revelador do crescimento orgânico de que falava, é o facto de entre estes quatro novos sócios três termos sido esta-

giários na sociedade. O outro entrou logo a seguir ao estágio. Todos temos mais de 15 anos de FCB. É um processo que encaro com muita naturalidade dentro da tal evolução na continuidade. Esperamos que o Dr. Castelo Branco nos continue a acompanhar e a liderar durante muitos e bons anos e que outros mais novos cresçam e ascendam ao estatuto de sócio, que é o processo normal de evolução.

**Há uma nova estratégia na sociedade, por força deste conjunto de alterações?**

Não lhe chamaria uma nova estratégia. Esta sociedade tem um lado muito marcado de proximidade ao cliente e de “low profile” na forma como se expõe. Esse ADN está cá, continua e, espero, continuará. Não queremos ser um escritório mediático, de primeiras páginas. Não queremos promiscuidades com políticas ou economias. Queremos fazer trabalho jurídico, jurídico e jurídico. Há um caminho e é um caminho que continuamos a trilhar e que passa por esse acompanhamento muito próximo aos

clientes, também por uma vertente marcadamente internacional, com Angola e Moçambique à cabeça.

**Que peso tem a facturação da sociedade nesses mercados de que fala?**

Grosso modo o estrangeiro já representará cerca de um terço do nosso volume de facturação. Dentro do nosso ADN discreto, e mesmo as sociedades que não são tão discretas não o fazem, não me sinto particularmente à vontade em falar em números. Mas direi que cerca de um terço da nossa facturação é trabalho relacionado com o estrangeiro.

**Uma das apostas mais recentes, em 2015, foi o mercado argelino. Como é que a “operação Argélia” está a correr?**

Para nós a aposta na Argélia está no princípio. A partir do momento em que Angola, primeiro, e Moçambique, depois, se tornaram apostas da generalidade dos escritórios e sentimos que a nossa presença nestes dois mercados já estava consolidada, partimos à procura de novos mercados. A Argélia surgiu, por razões várias, como por exemplo a presença no país de alguns clientes nossos, como uma aposta natural.

**Por que caminho gostaria de ver seguir a sociedade?**

Gostava que se tornasse cada vez mais um “player” incontornável na prestação dos serviços jurídicos em Portugal. Que fosse um “player” reconhecido pelos nossos colegas e pelos potenciais clientes como uma sociedade sólida, séria e credível; com uma boa relação qualidade-preço; e com uma forte dinâmica e presença internacionais. ■



**Não queremos ser um escritório mediático. Não queremos promiscuidades com políticas ou economias.**



RODRIGO ALMEIDA DIAS

Angola “hoje está pior, daqui a três anos estará melhor”

LEX 34 e 35