

CEREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

ESCRITÓRIO “EMBARCA” NUMA NOVA AVENTURA INTERNACIONAL

Nuno Cerejeira Namora, sócio fundador da Cerejeira Namora, Marinho Falcão, esteve à conversa com a *Advocatus* e mostrou-se “orgulhoso” dos 30 anos de atividade do escritório. Afirmou que os objetivos estão a ser cumpridos e que, a curto prazo, pretendem atingir uma centena de profissionais. Em termos internacionais, o advogado avançou que “embarcaram” numa nova aventura internacional e que será anunciada em breve.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**

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

Foi no Colégio Maristas que há 50 anos Nuno Cerejeira Namora e Pedro Marinho Falcão conheceram-se e desenvolveram uma relação de amizade. De colegas “de carteira” a amigos, só foi na universidade que o sonho de trabalharem juntos surgiu e que concretizaram 33 anos depois com a fundação da Cerejeira Namora, Marinho Falcão.

“Nascemos quase no tempo do papel timbrado, do telex e da máquina de datilografar. Passamos pelo telefax e pela máquina de fotocópias. Vimos nascer o telemóvel, os computadores e a internet. E estamos preparados para todas as novidades que o futuro nos reservar. O mundo globalizou-se e a tecnologia acelerou a sua evolução, connosco sempre ao leme”, referiu o sócio fundador Nuno Cerejeira Namora.

No ano em que comemoram o 30º aniversário, o sócio mostrou-se “orgulhoso” do crescimento da firma tanto em termos do número de advogados e de clientes, como da faturação. Nuno Cerejeira Namora garantiu ainda que foram sempre “fiéis ao legado da excelência, independência e honestidade”.

“Fomos sempre pioneiros, modernos e inovadores, mas nunca hipotecamos o nosso compromisso com os valores deontológicos da profissão, da nossa cultura societária, do nosso ADN muito próprio. Diz-se que as instituições são superiores às pessoas. Diz-se que numa empresa nunca se pode considerar o passado-morto, pois ele nem sequer é passado. É isso que os fundadores sentem: que foi a experiência do passado que ajudou a passar por duas crises económicas e uma pandémica, sempre sem medo, sempre a apostar e a investir, sempre a “surfear” as crises. É esse passado-presente que dá garantias de um futuro brilhante”, acrescentou.

O mote “construímos relações de confiança” é o que move o escritório de advogados e que lhes tem permitido prosseguir a sua missão de forma sustentada. Segundo Nuno Cerejeira Namora, as relações que constroem são “próximas” e “duradouras”, quer de um ponto de vista interno, através da aposta na retenção de talento, quer do ponto de vista externo, com os clientes.

“É óbvio que o cliente nos procura e confia em nós pela qualidade e rigor técnico, pelo empenho que temos nas suas questões e pelos resultados que alcançamos. Contudo, as relações que estabelecemos são fortes e vão além da questão específica, procurando sempre uma visão cruzada e orientada para resultados pragmáticos, necessariamente com a certeza e segurança jurídica que é necessária”, garantiu o sócio fundador.

À *Advocatus*, confidenciou que todos os objetivos traçados estão a ser cumpridos e que, além da expansão e sedimentação nacional, continuam a fazer o percurso de afirmação internacional com parceiros e “redes de referência” que lhes dão garantias de qualidade e com estratégias alinhadas com as suas.

O sócio fundador explicou que a “pedra angular” é a profissionalização das estruturas e o aumento significativo da resposta em rede, uma vez que os advogados deixaram gradualmente de ser apenas advogados e tornaram-se “verdadeiros parceiros estratégicos dos clientes”. “Neste plano, creio que o nosso objetivo tem sido bem-sucedido porque o abordamos de forma holística e em constante modernização”, afirmou.

UM ESCRITÓRIO “TODO-O-TERRENO”

Atualmente com 72 profissionais, o escritório está preparado para a curto prazo atingir uma centena de trabalhadores, segundo adiantou à *Advocatus* Nuno Cerejeira Namora. Um crescimento que o sócio caracteriza como “permanente” e “sustentado”.

“O crescimento para outras cidades e o aliciente projeto da nova sede na cidade do Porto permitirá sonhar com capacidade física para crescermos, a médio prazo, até às duas centenas de profissionais”, assegurou.

A prioridade é um crescimento “orgânico” assente em jovens estagiários e a par da integração de advogados seniores, sócios ou associados de outras sociedades. O sócio sublinhou que querem contratar “excelência”, mas essencialmente “pessoas boas e normais em detrimento de génios”. “Prezamos muito o excelente ambiente fami-



“Foi a experiência do passado que ajudou a passar por duas crises económicas e uma pandémica, sempre sem medo, sempre a apostar e a investir, sempre a “surfear” as crises. É esse passado-presente que dá garantias de um futuro brilhante”



liar, de respeito mútuo e sem crises de competitividade exagerada. Queremos êxito, mas não abdicamos da felicidade no trabalho”, acrescentou.

Mas o crescimento da Cerejeira Namora, Marinho Falcão também tem vindo a ser impulsionado através das áreas de prática. Na primeira década de existência da firma foram as áreas de Direito Fiscal e Direito do Trabalho, sendo aqui que ganharam, segundo o sócio, “prestígio, reconhecimento e confiança”. Na segunda década alargaram a oferta de serviços às áreas de Direito Penal e Contraordenações, Família e Sucessões, Societário, Insolvências e Recuperação de Créditos. Por fim, na terceira década cresceram através de áreas mais técnicas como Bancário, Propriedade Intelectual, Compliance, Privacidade, Digital e Tecnologia.

“Paralelamente, mas não menos importante, embora a sociedade dê prioridade ao aconselhamento permanente e preventivo dos seus clientes, desde sempre o desempenho nas áreas de litígio continua a ter uma expressão muito relevante no trabalho da sociedade, que litiga e representa diariamente os seus clientes em tribunal. Somos uma sociedade ‘todo-o-terreno’”, explicou.

NOVA AVENTURA INTERNACIONAL SERÁ ANUNCIADA EM BREVE

Consciente que no setor existiu uma “completa revolução” nas últimas décadas, Nuno Cerejeira Namora considera que a presença da firma mudou “progressivamente” e cresceram “constantemente” ao longo dos anos até chegarem à fase em que podem atuar a nível nacional e “participar em projetos internacionais”.

“O caminho da expansão geográfica da sociedade difere da grande maioria das sociedades portuguesas porque fez exatamente o contrário: foi fundada no Porto e alargou a sua prática a todo o território nacional, tendo atualmente escritórios em Lisboa e no Funchal”, relembra o sócio

Sobre as diferenças entre o mercado de Lisboa e do Porto, o advogado defende que já não “faz sentido” diferenciar pois estão cada vez mais similares. Ainda assim apontou algumas diferenças. A primeira prende-se com o facto de existir uma “forte” presença em Lisboa de todas as “ditas” grandes sociedades, enquanto no Porto predominam os advogados em prática individual e as pequenas e médias sociedades. A existência de mais capital e a proximidade do poder de decisão em Lisboa foram também apontados.

“Outra diferença – e isto padece dos erros decorrentes das generalizações – é ser mais habitual os advogados do Porto “vestirem” a toga enquanto em Lisboa muitos colegas se dedicam mais – ou predominantemente – à consultoria e “advocacia de negócios”, explicou.

Questionado se pretendem expandir-se para outras cidades portuguesas ou internacionalmente, o advogado não afastou essa possibilidade e garantiu que a presença física que têm atualmente já lhes permitem ter uma “atuação transversal” e “ágil” em todo o território nacional. Em termos internacionais, o escritório faz parte da rede de sociedades de advogados IR Global, mas novidades estão a caminho.

À *Advocatus*, Nuno Cerejeira Namora avançou que “embarcaram” numa nova aventura internacional e que será anunciada em breve. “Levantando um pouco o véu, é um projeto de uma nova rede europeia da qual somos membros fundadores e da qual farão parte membros exclusivos por cada país. O objetivo é aliar sociedades com princípios e valores alinhados, com objetivos comuns de expansão e resposta internacional estruturada. Estamos muito motivados neste projeto e mais confiantes ainda no seu sucesso”, desvendou o sócio.

OS TRÊS GRANDES DESAFIOS

Nuno Cerejeira Namora apontou três grandes desafios que as sociedades de advogados e líderes vão enfrentar: multidisciplinaridade, a retenção de talentos e a preservação da identidade corporativa.

Para o sócio, a multidisciplinaridade já é uma “realidade inevitável” na maioria dos Estados-Membros da

União Europeia e continuará a ser “o desafio”, quer devido aos “obstáculos éticos e regulamentares existentes”, quer às crescentes exigências do mercado a este respeito.

“Por outro lado, num setor altamente profissionalizado e competitivo, a retenção de talentos é naturalmente cada vez mais complexa, exigindo não só políticas salariais progressivas, mas também um compromisso claro com outros benefícios cada vez mais valorizados para melhorar as condições de vida e o equilíbrio com a vida pessoal”, explicou.

Já relativamente à preservação da identidade corporativa, o advogado acredita que é inegável que o fosso geracional entre os fundadores das organizações e os novos profissionais coloca desafios interessantes devido à dificuldade em transmitir a mensagem e os princípios que estiveram na base da fundação para assegurar a sua continuidade.

Sobre o futuro do escritório, Nuno Cerejeira Namora explicou que o maior projeto a curto prazo



é a construção da nova sede no Porto. “O projeto está aprovado e as obras iniciar-se-ão no próximo ano. É um projeto muito aliciante que nos permitirá aumentar a capacidade física para novos profissionais, mas também e essencialmente, espaços para clientes e eventos corporativos e formativos”, contou. Já no plano menos tangível, os dois grandes eixos que delinearão para o futuro passam por continuar a aumentar a presença a sul do país, bem como pela internacionalização.

“Temos a força e a vontade de continuar a trabalhar com a ambição de manter o crescimento acelerado que temos experimentado nos últimos anos, sempre de uma forma sustentada e totalmente independente. Acredito que a sociedade permanecerá a mesma, com os mesmos valores e princípios, com mais profissionais, mais clientes, mais áreas de prática, mas sobretudo, com o mesmo espírito de missão que nos define”, concluiu. ■



1. Nuno Cerejeira Namora, sócio fundador da Cerejeira Namora, Marinho Falcão 2. Pedro Marinho Falcão, sócio fundador da Cerejeira Namora, Marinho Falcão

“A retenção de talentos é naturalmente cada vez mais complexa, exigindo não só políticas salariais progressivas, mas também um compromisso claro com outros benefícios cada vez mais valorizados para melhorar as condições de vida e o equilíbrio com a vida pessoal”