

ID: 68245836

16-02-2017 | Lex

ENTREVISTA

PEDRO REBELO DE SOUSA ADVOGADO E SÓCIO-FUNDADOR DA SRS

“Incerteza internacional não dispensa o país de fazer o trabalho de casa”

Com a sua SRS a completar 25 anos de actividade, Pedro Rebelo de Sousa faz o balanço ao percurso feito e fala dos desafios que aí vêm. Num ano em que a incerteza marca a conjuntura internacional, diz que o país não pode deixar de fazer o trabalho de casa.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Miguel Baltazar

A incerteza que se vive a nível internacional poderá ter reflexos na forma como a economia nacional e a própria advocacia ligada às empresas poderá evoluir este ano. Contudo, segundo Pedro Rebelo de Sousa, sócio-fundador da SRS, essa possibilidade não dispensa o país de “fazer o trabalho de casa”. Com a sociedade que fundou a celebrar 25 anos de exis-

tência, o advogado fala ao Negócios sobre o percurso feito e sobre as mudanças ocorridas nos últimos anos na sua área de actividade.

O que representa hoje para a SRS o legado acumulado de 25 anos de actividade?

Um dos aspectos mais singulares dos nossos 25 anos é que nenhuma sociedade fez o trajecto que nós fizemos. Fomos um agrupamento de interesse económico que juntava inicialmente

várias sociedades internacionais. Este modelo evoluiu para uma parceria só com um escritório da City de Londres [Simmons & Simmons], e depois para uma fusão com esse escritório, o que me deu oportunidade de estar dois mandatos como administrador no “board” dessa firma. Por fim, a cisão com esse escritório internacional, o voltar a ser uma sociedade independente. Esta experiência enriqueceu-nos muito e permite-nos olhar para o universo da advocacia com uma capa-

cidade analítica talvez diferenciada.

E o que é que mudou na vossa sociedade nos anos mais recentes, nomeadamente com a crise e a presença da troika no nosso país?

Houve uma mudança de peso de determinadas áreas que usualmente eram as áreas mais fortes em termos de número de advogados, em termos de facturação ou de volume de trabalho, em favor de outras áreas de prática que cresceram.



“Mercado não tem dimensão” para firmas internacionais



Os problemas que a situação internacional nos pode criar não nos dispensam de fazer o trabalho de casa. Até nos obrigam a fazer um trabalho de casa mais cauteloso, porque há que prevenir esses cenários.

Um dos aspectos mais singulares dos nossos 25 anos é que nenhuma sociedade fez o trajecto que nós fizemos.

Foi uma mudança de paradigma ou o resultado da crise?

Penso que a crise provocou a mudança e a mudança, de certa forma, está a mudar o paradigma. O paradigma centrava-se num trabalho assente nas áreas de “corporate” e de comercial e, às vezes, comercial com financeiro. A verdade é que a área de resolução de litígios – por via amigável, por via da mediação, por via de arbitragem ou de contencioso – cresceu com uma enorme pujança e o la-

boral desabrochou com uma nova realidade que é a da reestruturação.

Não estamos a falar de uma área tradicionalmente associada aos períodos de crise?

Também aí mudou o paradigma. Aqueles que não tiveram problemas começaram a pensar se não deviam reequacionar e reavaliar. Não se trata de despedir pessoas. Temos muitos clientes que nos perguntam como é que podem fazer economia de escala e ter pessoas mais motivadas, ou como é que retêm os talentos e criam novas dinâmicas dentro da empresa. Não falamos apenas de uma lógica de despedimento, mas de prevenção.

O que é que aconteceu às áreas de prática tradicionais, as que davam mais facturação?

As outras áreas inicialmente levaram um abanão, mas responderam, o que é muito interessante. Aliás, até estamos a crescer em virtude de uma sinergia virtuosa, porque dispomos de várias valências que vão fazendo o seu “cross selling”. Por exemplo, numa reestruturação tem de saber-se quais são as implicações de natureza fiscal, às vezes de natureza do direito da concorrência.

Em Portugal perspectiva-se um ano de retoma do investimento público e de mais trabalho para os advogados. Essa possibilidade poderá ser afectada por uma conjuntura internacional marcada pela incerteza?

Os problemas que a situação internacional nos pode criar não nos dispensam de fazer o trabalho de casa. Até nos obrigam a fazer um trabalho de casa mais cauteloso, porque há que prevenir esses cenários.

Estamos a fazer o trabalho de casa?

Não estamos a fazer todo o trabalho de casa. O Estado não está a reduzir o seu peso na economia como deveria. Há áreas que me deixam preocupado. Por exemplo, não sei se estamos a fazer o caminho certo na educação e este é o elemento mais relevante em qualquer aspecto no futuro de um país.

O que lhe causa maior apreensão?

Não há dúvida alguma de que uma Europa dividida por força dos nacionalismos é um cenário extremamente negativo para Portugal a curto prazo. Como o é os Estados Unidos numa viagem de interiorização ou o Brasil ainda a curar as feridas de uma crise generalizada. Os próprios países do PALOP, por causa do petróleo ou porque ainda estão a tentar solidificar situações internas, estão a fazer o seu percurso. A própria China, ao ter criado algumas barreiras àquele surto de internacionalização que estava a ocorrer, também aí é mais um elemento que não favorece o crescimento.

Ou seja, a perspectiva não é a mais positiva...

Mas pode haver outros desfechos, como a Europa sobreviver à crise dos nacionalismos e afirmar-se contra os Estados Unidos em defesa da sua moeda comum e até na sua afirmação face ao Brexit. Uma relação de Portugal com o Reino Unido que tira vantagens desse Brexit. Um fortalecimento das relações com os PALOP numa época em que também eles sofrem uma crise. Sendo um optimista por natureza vejo sempre a parte cheia do copo. ■

Uma das vertentes da vossa actividade envolve a internacionalização dos serviços que asseguram aos clientes. Qual foi a estratégia que seguiram?

Em termos de internacionalização, a nossa estratégia é muito simples. Apostámos na lusofonia, fundamentalmente em Angola e Moçambique, mas naturalmente também em Cabo Verde e São Tomé. E igualmente no Brasil. Depois olhámos para as praças que geoestrategicamente são relevantes para os nossos clientes. É o caso de Malta, porque é uma plataforma giratória de internacionalização de muitos clientes para certo mundo árabe; de Singapura, sobretudo para o mundo asiático; do Norte de África; e de Israel. Neste último caso, porque o mercado está muito focado em determinados “clusters”, como tecnologias e “life science”. Estas são apostas de médio prazo.

A aposta nos mercados de expressão lusófona é, de algum modo, transversal às principais sociedades de advogados nacionais...

Porque há um triângulo virtuoso

so nesses países: a língua, o direito e o mundo dos clientes. Esse mundo virtuoso faz com que os escritórios portugueses, que já vinham de uma tendência, alguns deles, de internacionalização através de associações em Angola, Moçambique ou Timor, acabassem por fortalecer essa sua estratégia.

A SRS é um desses escritórios.

Nós somos um deles, mas estamos longe de ser líderes. Reconhecemos que há escritórios, como o da Miranda, que tiveram uma génese completa nesse domínio. Depois, como se sabe, a Vieira de Almeida fortaleceu a sua estratégia de internacionalização com a migração de uma equipa de outro escritório. Nesse âmbito, houve vários movimentos de internacionalização regionalizada nos últimos quatro ou cinco anos, porque é aquela que é mais lógica para a nossa realidade portuguesa.

Também porque seria difícil concorrer noutras jurisdições com os grandes escritórios anglo-saxónicos?

Os grandes escritórios internacionais mantêm uma ligação – e alguns deles estabeleceram essa ligação nos últimos cinco anos – com o mercado português, mas são ligações de não integração.

Há o caso da Linklaters. Outros não vêm porquê?

Tirando a Linklaters, que é o único escritório não ibérico com um escritório próprio em Portugal, mas que tem características muito específicas, os outros não o fazem, porque o mercado não tem dimensão. ■



Os grandes escritórios internacionais não estão em Portugal porque o mercado não tem dimensão.



PEDRO REBELO DE SOUSA ADVOGADO, SÓCIO FUNDADOR DA SRS

“Opinião pública olha para advogados como um mal necessário”

A mediatização ganha por alguns profissionais levou “a opinião pública, muitas vezes, olhe para os advogados como o mal necessário”, considera Pedro Rebelo de Sousa.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

A forma como a economia evoluiu nos últimos anos moldou também a atividade das sociedades de advogados. E alguns profissionais tornaram-se mais mediáticos, o que levou “a opinião pública a olhar “para os advogados como o mal necessário”, afirma Pedro Rebelo de Sousa.

De que forma se reflectiu a situação que o país vive nos últimos anos no sector da advocacia mais ligada ao mundo empresarial?

A advocacia mais ligada ao mundo empresarial, que é a parte substancial da actividade das sociedades de advogados, acabou por reflectir o que sucedeu nesse universo. No caso específico de Portugal, os últimos anos foram muito marcados pela intervenção da troika, que acabou por limitar o desenvolvimento da actividade económica do país e do nosso tecido empresarial, pelo que a advocacia acabou por reflectir essa realidade.

E a advocacia em geral?

A advocacia no seu todo teve outros desafios, como as sucessivas reformas da Justiça. Mas também uma capacidade de adaptação a essas realidades. Teve o desafio de lidar com uma progressiva alteração da percepção da nossa actividade pela opinião pública.

Que significado teve essa mudança na percepção da advocacia pela opinião pública?

Significa que alguns advogados ganharam uma ainda maior dimensão mediática e acabam por ajudar



Miguel Baltazar



A intervenção da troika limitou o desenvolvimento da actividade económica do país, [...] pelo que a advocacia acabou por reflectir essa realidade.

a traçar aspectos, por vezes positivos outras vezes negativos, do perfil do advogado. Os advogados ganharam um certo mediatismo.

Isso foi positivo ou negativo?

No cômputo final, a percepção nem sempre é positiva. A opinião pública muitas vezes olha para os advogados como o mal necessário e não como alguém que realmente tem como missão mais relevante defender o Estado de Direito.

Refere-se a que tipo de situações?

A todos os processos que acabam por ter uma carga mediática muito grande. Sei que muitas vezes é quase inevitável os advogados terem essa intervenção.

Quais são os desafios da advocacia daqui para a frente?

Vivemos num mundo cada vez mais “reality show”, basta ver o que está a acontecer na política interna-

mado a intervir, como se viu na decisão dos tribunais americanos em relação a uma medida da administração sobre imigração. Além disso, estamos cada vez mais no mundo digital e o mundo do Direito tem que responder a esse repto da digitalização e do que ela implica em termos de mudança de hábitos de trabalho ou posicionamento profissional.

São dois desafios de peso...

Estes dois desafios estão a par do próprio reequilibrar da realidade das sociedades de advogados, que ainda está formatada à imagem dos fins do século XIX para o século XX. O trabalho é hoje em dia cada vez mais remoto, as gerações mais jovens querem um balanço de qualidade de vida, familiar ou pessoal, muito mais equilibrado com a vida profissional. Certos serviços que são prestados por advogados tornam-se verdadeiras “commodities”, produtos muito standardizados. Hoje consegue ter acesso a uma informação que não tinha anteriormente.

Esses vão ser os grandes desafios que vamos encontrar.

À distância de 25 anos, era este o mundo da advocacia em que gostaria de trabalhar?

Olhando para os 25 anos de um sonho que tive em tempos, quando deixei a minha actividade da banca para fazer uma aposta na advocacia, se há coisa fantástica é que a nossa advocacia está hoje em níveis totalmente comparáveis à das praças mais avançadas. Isso é altamente reconfortante. Não quer dizer que, qualitativamente, há 25 anos não existissem já grandes advogados. Mas quando digo a advocacia das sociedades de advogados é a advocacia empresarializada, que tem uma lógica societária e tem toda uma perspectiva de especialização, de profissionalização, de planos de carreira. Isso são realidades consagradas hoje em dia nas principais sociedades de advogados portuguesas e todas elas com muita qualidade. ■

ID: 68245836

16-02-2017 | Lex

“Nenhuma sociedade fez o trajecto que nós fizemos”

Pedro Rebelo de Sousa fala ao Negócios sobre os 25 anos da sua sociedade de advogados, a crise e o futuro da advocacia.





ENTREVISTA
PEDRO REBELO DE SOUSA

Mercado não tem dimensão para firmas internacionais

O advogado diz
que a incerteza
não dispensa o país
de fazer o trabalho
de casa.



SUPLEMENTO LEX