



**ADVISORY** BANCOS DE INVESTIMENTO, ADVOGADOS, AUDITORAS & CONSULTORAS

**ENTREVISTA** PEDRO REBELO DE SOUSA 'Managing Partner' da SRS Advogados

# “Nos vistos ‘gold’, pode ter havido mau uso de óptima ideia”

**Advocacia** O sócio fundador da SRS considera que os vistos ‘gold’ e o estatuto de residente não habitual são cruciais para atrair investidores.

Filipe Alves

filipe.alves@economico.pt

O ‘managing partner’ da SRS Advogados está otimista em relação à actividade do escritório no próximo ano, apesar dos desafios de um mercado cada vez mais competitivo. No que toca ao País, Pedro Rebelo de Sousa considera que em 2015 as grandes reformas de que o país necessita vão continuar em ‘stand by’. Até porque é ano de eleições e o Governo, nota, está fragilizado em várias pastas.

**Contacta diariamente com empresários e investidores. O que espera para 2015, no desempenho da economia portuguesa?**

Espero que seja um ano na linha do que têm sido as previsões e também o resultado das estatísticas mais recentes, isto é, um ano de um crescimento muito anémico, de relativa consolidação da relevância dos bens transaccionáveis em sede de balança comercial e de afirmação de grupos privados portugueses, sobretudo a nível de médias empresas. Também acho que existirá uma possível continuidade de busca de Portugal como local para ‘outsourcing’, para ‘shared services’ e para utilização dos benefícios que decorrem dos ‘golden visa’ e do estatuto de residente não habitual. Não obstante os últimos desenvolvimentos [Operação Labirinto], não acredito que esteja em causa a realidade do instituto em si. O que está em causa é um possível desvio da utilização do mesmo.

**Está em causa o mau uso de uma boa ideia, portanto.**

É um possível, ou alegado, mau uso de uma óptima ideia. Quer dos vistos ‘gold’, quer do residente não habitual, que tem trazido para Portugal indivíduos de património significativo e com eles um

estilo de vida e uma ‘network’ que nos interessa. É termos pessoas como Philip Stark ou Christian Louboutin, pessoas que, tê-las como amantes de Portugal, é um cartaz de visita muito importante. Precisamos de uma promoção de ‘opinion leaders’. E isto também tido importância no sector imobiliário. No mais, não antevejo grandes alterações, infelizmente, na estrutura do Estado e na sempre falada necessidade de emagrecimento e de reforma.

**Ano de eleições...**

Exactamente, ano de eleições, com um Governo que apresenta claras fragilidades diversas em várias pastas, por motivos diversos. E tudo isso acaba por ser um factor de uma certa instabilidade. Haverá algumas privatizações que já foram anunciadas, mas não antevejo grandes mudanças.

**Portugal tem feito um esforço brutal, nos últimos anos, para corrigir desequilíbrios. Corremos o risco de voltar aos desequilíbrios anteriores à vinda da ‘troika’, nos próximos anos?**

Acho que esse risco existe. Primeiro, porque a nossa economia é extremamente vulnerável ao contexto internacional, nomeadamente ao europeu e ibérico. Tem dado passos para neutralizar

essa dependência, mas estamos a assistir a uma Europa em que as economias que são os “motores” demonstram uma certa apatia. E nós vivemos essa realidade. Por outro lado, alguns países que têm relevo são países que, eles próprios, também se antecipa que venham a passar uma fase de estagnação. O Brasil, por exemplo.

**E na advocacia?**

A advocacia, pela nossa experiência, tem vindo ela própria a ressentir-se das vicissitudes. O modelo de negócio, tal como já foi dito por ilustres colegas e concorrentes, sofreu algumas mudanças. Áreas que historicamente não eram tão relevantes, passaram a ser muito relevantes, como reestruturações, processos de insolvência e recuperação de empresas... houve como que uma transformação do sector e da própria actividade que se costumava chamar ‘corporate’. Por outro lado, laboral, fiscal, comunitário e regulatório também tiveram acrescida actividade. Em 2015, antevejo um retomar do M&A, após o abrandamento que se fez sentir até meados deste ano. Por outro lado, deverá haver um retomar gradual, cauteloso, do investimento estrangeiro. E portanto, o que antecipamos são estas alterações, a par da internacionalização dos grandes escritórios - muito na linha da lusofonia. Há também maior equilíbrio entre as diferentes áreas de prática, depois de grandes desequilíbrios. Por outro lado, acredito que há, pelo menos na nossa experiência, uma maior consciência da parte dos clientes, em duas vertentes: uma partilha do risco pelo advogado e uma grande concorrência no custo, no ‘pricing’. E até um revisitado do modelo convencional da facturação baseada apenas no modelo custo/hora. ■



Pedro Rebelo de Sousa afirma que a contratação de advogados por entidades públicas é pouco clara.

## “BdP e CMVM deviam ter

**Enquanto presidente do IPCG, Rebelo de Sousa defende reforço dos poderes da supervisão.**

O advogado Pedro Rebelo de Sousa é também presidente do Instituto Português de Corporate Governance (IPCG). Questionado sobre os casos GES/BES e PT, Rebelo de Sousa não quis comentar casos concretos, mas referiu que não foram respeitadas as regras de boa governação societária. E defendeu o reforço dos poderes do Banco de Portugal e para a CMVM, para poderem afastar banqueiros e gestores aos primeiros sinais de problemas. “Os acontecimentos a que temos vindo a assistir denotam, claramente, para ser telegráfico, uma grande ausência de ‘corporate governance’ na sua aplicação. Não é apenas no cum-

primento formal. O que se demonstra é que, no cumprimento substantivo daquilo que a ‘corporate governance’ devia ser, houve um completo divórcio, sobretudo no sector financeiro”. Perguntado se concorda com o reforço dos poderes do Banco de Portugal, defendido pelo governador Carlos Costa, o presidente do IPCG afirmou: “Não tenho dúvidas que sim. Tal como a

“

**Os acontecimentos a que temos vindo a assistir denotam, claramente, uma grande ausência de ‘corporate governance’.**

PONTOS  
CHAVE

● O 'managing' partner da SRS, que é também presidente do IPCC, defende um reforço dos poderes dos supervisores para evitar situações como a do GES/BES.

● Pedro Rebelo de Sousa está optimista em relação à actividade da SRS Advogados em 2015, apesar de o mercado nacional ser cada vez mais competitivo, diz.

● A Linklaters assessorou o Novo Banco e o BESI na venda do BESI ao grupo chinês Haitong. Já a Garrigues apoiou os chineses, apurou o Diário Económico.

Paula Nunes

## “Advocacia não é lobbie”

**Pedro Rebelo de Sousa está optimista em relação a 2015.**

“Sempre fomos muito vocais no que diz respeito à não utilização dos escritórios de advogados para a actividade de lobista”, diz o sócio-fundador da SRS Advogados.

**As alterações que referiu tornam o mercado competitivo?**

Sim, há novos entrantes, jovens escritórios que naturalmente fazem concorrência não só qualitativa mas também de preço. Os próprios grandes escritórios, para não perderem a capacidade instalada, acabam por aceitar baixar o custo/hora para acomodarem uma determinada estrutura, mas isso são tendências a que assistimos em todo o mundo. Recentemente estive na Austrália e constatei que a tendência é esta até nos antipodas. Mas nós, em Portugal, temos um aspecto próprio, que é a questão sucessória.

**Refere-se à passagem de testemunho dos fundadores para a segunda geração de líderes.**

Sim. Creio que ainda é um processo em curso. É natural, porque em Portugal começamos a ter sociedades de advogados quase vinte anos depois da Europa continental e mais de cem anos depois do mundo anglo-saxónico. É um processo que se prende com outra realidade que é a internacionalização. A sucessão está intimamente ligada à institucionalização da prática e à capacidade de a instituição se destacar dos seus fundadores e depois de sobreviver aos mesmos.

**E no caso da SRS, o que espera para 2015?**

Esperamos, primeiro, um desenvolvimento e consolidação da SRS Global, que lançamos, e isso para nós é importante. A afirmação do escritório nas áreas em que temos estado sempre presentes, como uma referência no mercado português. A advocacia é um negócio diferente de outros. Ao contrário dos auditores, o 'branding' da sociedade tem menos importância. Somos um exemplo claro. Tivemos encarnações com denominações diversas, em que fomos Grupo Legal Português, Simmons & Simmons, Rebelo de Sousa e finalmente SRS. Se me perguntar se por

causa da mudança de nome perdemos clientes, direi que não. Nem um. Ao contrário das auditoras, em que é importante a relação pessoal, mas vamos ser realistas, o que interessa ao cliente é o carimbo do 'branding' - e claro, depois se escolhe entre elas, em função da relação e do mérito das pessoas e das equipas - na advocacia isto inverte-se. O cliente começa por escolher o advogado, depois verifica se tem a equipa adequada e depois vai discutir o preço. E após é que discute se é naquela sociedade ou não. Ainda há uma escolha muito baseada na confiança, no conhecimento e na qualidade técnica naquela área específica.

**Espera então um ano positivo para a SRS.**

Espero um ano muito positivo. Temos esses desafios muito interessantes e, por outro lado, temos um 'pipeline' de projectos e de clientes altamente promissores. Por outro mantivemos o nosso modelo de negócio, com o lema 'focus matters'. Quer dizer que temos o foco no cliente: acrescentamos valor, informação e novos conceitos.

**Isso não pode ser confundido com ser um “facilitador”?**

Atenção, não estou a falar de 'lobbie'. Faço muita questão

disso. Ao longo de 23 anos, se há algo de que este escritório pode dar testemunho é de que, naturalmente, não faltando ao escritório conhecimentos e contactos suficientes para o que se considera ser o mínimo de interlocução com os 'decision makers' nos sectores público e privado, sempre fomos muito vocais no que diz respeito à não utilização dos escritórios de advogados para a actividade de lobista. Tenho o maior respeito por essa actividade mas não é esse o objecto social da nossa advocacia. Já agora, faço uma referência às afirmações de alguns colegas que têm dito que nos últimos anos passou a haver mais transparência na escolha de escritórios pelo sector público. Quanto a isso, desafio quem tiver curiosidade a fazer uma grelha com os escritórios contratados e os honorários pagos. Refiro-me ao sector público. Claro que o privado é soberano nas suas escolhas mas o sector público não.

**Ainda há muito para fazer nesse domínio?**

Acho que tem havido sempre. De resto, no nosso escritório, o sector público tem representado sempre menos de 5% da facturação. E atenção, não nos estamos a queixar. Se há algum tipo de reflexão negativa, é mais como cidadão do que como concorrente. A nossa preocupação é, dentro da lógica de foco no cliente, primeiro, o maior cliente não representar, já mais, mais de 5 a 10% da facturação global do escritório; segundo, os 50 maiores clientes representarem em torno de 60% e os maiores clientes em torno de 90%. O que é que esta métrica quer dizer: temos um universo em que nos focamos e que queremos servir bem; queremos que esse universo utilize as nossas múltiplas valências, no que se chama 'cross selling'; e queremos tentar fidelizar esses clientes através de sermos competitivos. Por exemplo, julgo que somos o único escritório que tem as nacionalidades francesa, espanhola, angolana, moçambicana, chinesa e inglesa. São advogados residentes no escritório. Sobretudo na área do direito inglês, não se haverá algum escritório com três advogados ingleses, inscritos na Ordem de Inglaterra e Gales, que são qualificados. Não conheço muitos escritórios com estas valências. ■

## mais poder”

CMVM devia ter maior capacidade de resposta em relação a gestores que não têm capacidade para se manterem em funções”.

“A 'corporate governance' foi o que esteve na génese das questões que afectaram os quatro bancos que tiveram problemas, desde o BPN. Se juntar a isto problemas de 'compliance' e gestão de risco e uma fiscalização quiçá menos cuidada, por parte dos reguladores relevantes, isto é, no fundo, um diagnóstico fácil, que está na génese do que assistimos. Mas nada que não tenha acontecido nos casos da Lehman Brothers, nos bancos irlandeses e noutros casos”, disse, acrescentando que considera que os supervisores portugueses não foram nem piores nem melhores que os congéneres. ■