

PEDRO REBELO DE SOUSA, SÓCIO DA SRS ADVOGADOS

‘Escritórios dependentes de pagamentos do Estado vão ter problemas’



Com as empresas-clientes em dificuldades para obter crédito e em receber do Estado, a tesouraria das sociedades de advogados poderá ressentir-se com mais austeridade

JOÃO MALTEZ
maltez@negocios.pt

A conjuntura está longe de ser a melhor para a economia portuguesa e, a reboque dessa realidade, para a chamada advocacia empresarial. Pedro Rebelo de Sousa fala ao **Negócios** sobre o que está em causa e sobre os tempos difíceis que aí vêm. Esta é também uma conversa em que o advogado relembra um caminho iniciado há duas décadas e que deu origem ao actual projecto societário que lidera.

Nos últimos 20 anos, tantos quantos os que já leva em conjunto a equipa que está na génese da SRS, o que se alterou de significativo no mercado português da advocacia praticada em regime societário?

No universo da chamada advocacia empresarial assistiu-se à profissionalização das sociedades. Antigamente, as pessoas partilhavam o seu tempo entre algumas avenças, tinham os seus negócios pessoais, tinham o seu escritório, davam algumas aulas. Hoje, a centralidade de quem se dedica à advocacia empresarial está na sociedade de advogados.

A profissionalização de que fala não significou também a transformação das sociedades de advogados em verdadeiras empresas?

Houve uma empresarialização das sociedades, com tudo o que isso significa. Desde ter orçamentos, metas financeiras a cumprir, contar com uma gestão a nível de custos e ter ferramentas para medir essa actividade. Tudo isto, a par da definição de estratégias a seguir, da preocupação com a gestão dos recursos humanos e com a necessária retenção de talento.

O que é hoje a Sociedade Rebelo de Sousa e em que estratégia assenta?

Procuramos definir-nos como um escritório que acrescenta valor ao cliente. A nível nacional, a nossa estratégia é muito simples: queremos ser um escritório de referência nas áreas em que nos posicionamos. Quer isto dizer que quando alguém pensa numa determinada área de prática de direito, pensa em vários escritórios. Entre estes tem de estar o nosso.

E no mercado externo?

Temos tido uma estratégia de internacionalização com uma dupla

[Com a crise,] os escritórios têm que fazer aquilo que os seus clientes já fizeram, que é racionalizar custos.

O mercado das sociedades de advogados é pouco transparente, pelo que não é fácil saber o que na realidade se passa.

vertente. A primeira é a de acompanharmos as empresas nacionais, através de um grupo que está preparado para dar apoio ao empresário português quando se internacionaliza, nas diferentes vertentes e com capacidade de poder ser diferenciador. A segunda é uma estratégia para a lusofonia.

Em que consiste essa estratégia para a lusofonia?

Desde o princípio, esta foi uma vertente que cultivámos – temos desde há 10 anos uma parceria com a Veirano e contamos com equipas para Angola e Moçambique, lideradas por advogados locais e que fazem a interface com as sociedades com que trabalhamos nesses dois países. No mais, consideramos que é esta a internacionalização que faz sentido para um escritório português.

Como é que as sociedades portuguesas estão a comportar-se na actual conjuntura?

O mercado das sociedades de advogados é pouco transparente, pelo que não é fácil saber o que na realidade se passa. Agora, admito que os escritórios de advogados que não forem capazes de ter áreas que hoje

estão em franca expansão devem estar a passar dificuldades.

A que áreas se refere?

O que sentimos é que houve uma explosão do direito laboral, um desenvolvimento muito significativo de todo o contencioso, quer administrativo quer cível. Já as áreas que estão em crise, como as de fusões e aquisições, essas estão a ser reconvertidas em áreas de reestruturação empresarial. E este é o momento de apostar nesses campos. Até porque temos uma nova legislação na área pré-falimentar. Temos um novo código de trabalho. Há toda uma série de elementos que permitem às empresas reconsiderar a sua reestruturação.

O que podem ainda fazer os escritórios?

Os escritórios têm que fazer aquilo que os seus clientes já fizeram, que é racionalizar os custos.

Com a austeridade entretanto anunciada pelo Governo, o próximo ano não se afigura fácil.

Vai ser um ano muito difícil. Primeiro porque o tecido empresarial português neste momento atravessa um período já muito complicado devido à escassez de crédito. Mas a



Sofia A. Henriques



PERFIL

ENTRE O DIREITO, A BANCA E A ADVOCACIA EMPRESARIAL

Esta é uma história que começa há 20 anos, com a associação de um escritório português com três firmas de advocacia internacionais - a londrina Simmons & Simmons, a espanhola Garrigues e a brasileira Pinheiro Neto. Nascia então o Grupo Legal Português, cujo herdeiro directo é a actual SRS Advogados. Pedro Rebelo de Sousa está no projecto desde o início, depois de uma aventura bem-sucedida no mercado da advocacia no Brasil, em cuja Ordem está inscrito. Aliás, foi naquele país que completou um mestrado em Administração de Empresas e se especializou em Direito Comercial e Empresarial. Fora do mundo da advocacia, foi ainda vice-presidente da Divisão Internacional de Mercados Financeiros do Citibank, em Nova Iorque, e vice-presidente do Departamento de Sindicatos de Empréstimos e Reestruturações do mesmo banco. Hoje é também administrador não executivo da CGD.

Bom Governo das Sociedades ganha código este ano

O projecto do Código de Bom Governo das Sociedades, uma iniciativa do Instituto Português de Corporate Governance (IPCG), deverá ser aprovado ainda este mês para poder ser adoptado pelas empresas que o pretendam até final do ano. Pedro Rebelo de Sousa, presidente do IPCG, disse ao **Negócios** que falta apenas a aprovação do conselho geral da instituição para que aquele documento seja aprovado.

"A direcção e a comissão elaboradora do código deram por terminados os seus trabalhos e têm um projecto de bom governo das sociedades que será brevemente apreciado, para aprovação, pelo conselho-geral do IPCG e para posteriormente ser objecto de divulgação pública", disse ao **Negócios** Pedro Rebelo de Sousa.

Ainda de acordo com o advogado, "a ideia é que venha a estar disponível, para as empresas optarem pela sua adopção ou não, até final do ano".

A criação do Código de Bom Governo das Sociedades foi um propósito a que os responsáveis do IPCG se tinham proposto no actual mandato. O projecto, que foi objecto de consulta pública, chegou agora à fase final de elaboração.

"Recebemos bastantes contributos de empresas e de particulares. Fundamentalmente, o importante é que se trata de um projecto que responde à interpeção de haver uma auto-regulação por parte das sociedades. Temos até por parte de empresas cotadas a indicação de profunda simpatia pelo código", frisou Pedro Rebelo de Sousa. JM

onda recessiva acaba por ter um efeito ainda mais pronunciado. Os escritórios que estão muito dependentes de pagamentos do Estado ou de empresas que dependam de pagamentos do Estado, vão acabar por ter problemas. Mais, não havendo investimento estrangeiro significativo, porque as privatizações, já se percebeu, têm um impacto relativamente marginal em termos de economia, é preciso perceber até que ponto isso não vai fazer sofrer ainda mais a nossa base de clientela em termos da sua capacidade de desenvolvimento do negócio.

Tal como diz o ministro das Finanças, este caminho é mesmo o único? Não há alternativas?

Primeiro temos que perceber para onde vamos, para justificar os meios que utilizamos. Não posso justificar os meios sem antes saber qual é o fim. Ou pelo menos quais as linhas mestras do que se defende.

Há muita indefinição?

Há indefinição em torno de qual é o fim que pretendemos. Isso dá-nos a sensação de que estamos num regime de reacção. Vamos reagindo aos indicadores que vão surgindo,

mais ou menos negativos ou mais ou menos positivos. Por outro lado, tem de haver flexibilidade nos meios.

Flexibilidade em que meios?

Quando não se pode desvalorizar a moeda, tem que se fazer uma desvalorização interna dos meios de produção. Isto significa que é preciso desvalorizar o factor de produção que é trabalho e outros activos. Mas tem de haver flexibilidade. Outro elemento é o realismo no prazo.

E há realismo no prazo de cumprimento do programa de ajustamento?

Já se percebeu, não é?! Eram dois anos, agora já vai para três. Não se pode prometer a mais e entregar a menos, porque isso cria um descontentamento inevitável. Outro ponto: da minha experiência, na assessoria a programas de ajustamento deste género [na América do Sul] dificilmente encontrei reestruturações que coincidiram com o momento de transformação profunda do sistema financeiro. Há uma probabilidade grande de haver aqui um problema. E isto não é nenhum ataque ao Governo. O que de pior poderia acontecer ao País era vivermos uma situação de ingovernabilidade.

[Realismo nos prazos do programa de ajustamento?] Já se percebeu, não é?! Eram dois anos, agora já vai para três.

O tecido empresarial atravessa um período já muito complicado. [...] A onda recessiva acaba por ter um efeito ainda mais pronunciado.



Lex
Rebello de Sousa
alerta para riscos
de advogados que
dependem do Estado

Pgs. 36 e 37