



EM FORMATO DIGITAL ADVOCATUS

Summit

VOLTOU PARA A 3.^a EDIÇÃO EM LISBOA

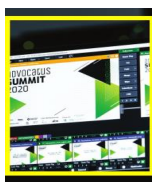
Texto **FREDERICO PEDREIRA**

Fotografia **HUGO AMARAL**

Após duas edições em Lisboa e uma na cidade do Porto, a Advocatus Summit esteve de volta à capital portuguesa para uma edição mais digital.

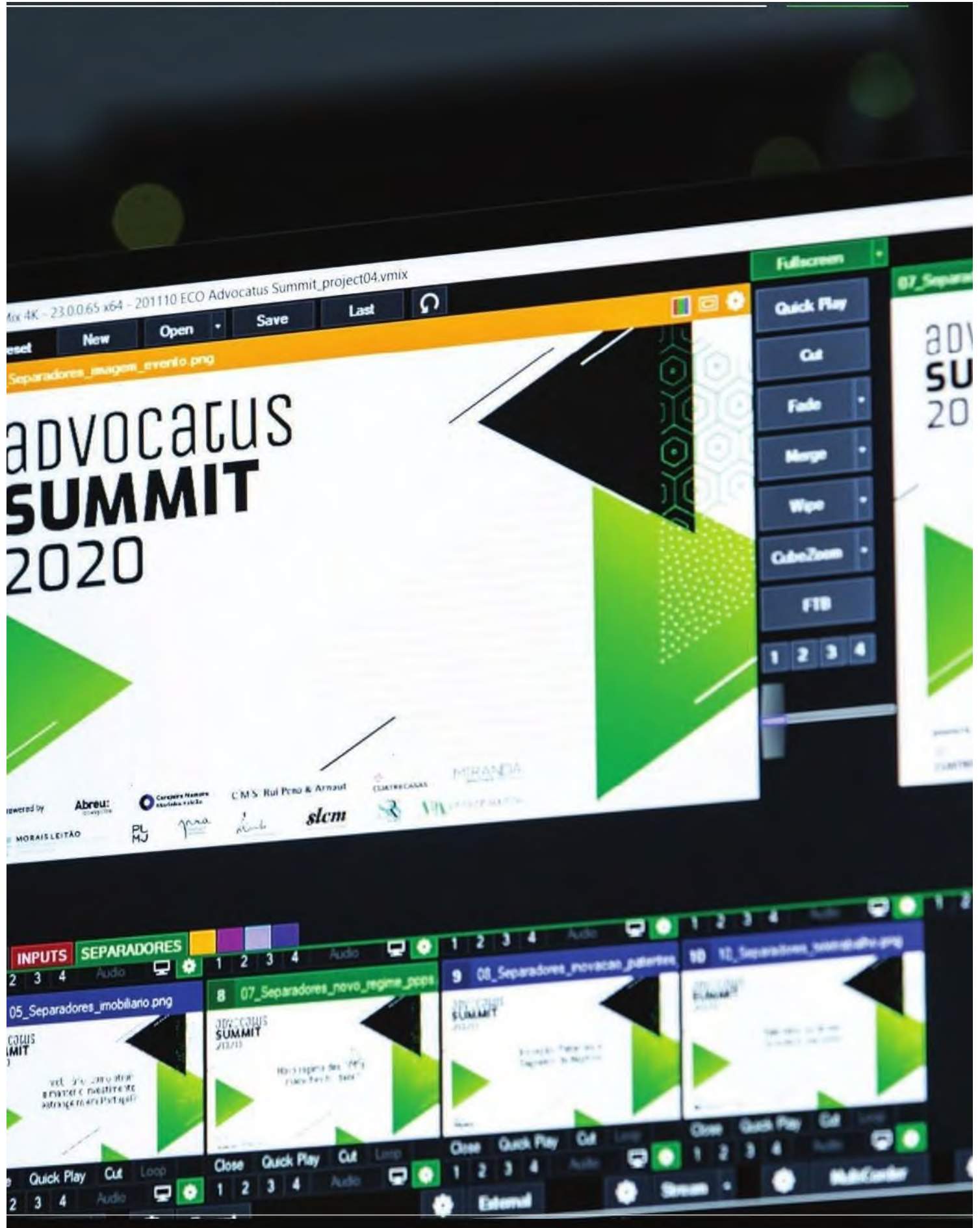
Devido à pandemia, a terceira edição foi transmitida via online durante duas semanas e contou com três painéis, cinco *talks* e uma entrevista, com o patrocínio da Abreu Advogados, Cerejeira Namora, Marinho Falcão & Associados, CMS Rui Pena & Arnaut, Cuatrecasas, Miranda & Associados, Morais Leitão, PLMJ, PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados, Serra Lopes, Cortes Martins & Associados, Sérvulo & Associados, SRS Advogados e Vieira de Almeida.

Em debate estiveram diversos temas como as consequências da Covid-19 no setor da advocacia e empresarial, o novo regime das PPP's, o teletrabalho, a transição energética, a atração de investimento estrangeiro em Portugal no setor imobiliário, e o tema da contratação pública.



ID: 90631474

31-01-2021





“A RESILIÊNCIA DAS NOSSAS EMPRESAS É ALTA”, DIZ NUNO PENA DA CMS RUI PENA & ARNAUT

Na terceira edição da Advocatus Summit Lisboa, Nuno Pena, sócio da CMS Rui Pena & Arnaut, foi o entrevistado pela diretora executiva da Advocatus, Filipa Ambrósio de Sousa, sobre o impacto da Covid-19 no mercado empresarial e da advocacia.

Nuno Pena acredita que as crises colocam a “nu” algumas tendências e certas tendências ficam mais marcadas. “A primeira tendência é a verificação cada vez mais clara da ausência de uma liderança internacional”, referiu.

Para o sócio da CMS Rui Pena & Arnaut, tanto a União Europeia como a própria ONU, nos seus âmbitos, não conseguiram responder de forma imediata e efetiva no contexto de pandemia.

“A própria Organização Mundial de Saúde apenas decretou o estado de pandemia quando a China deixou. Isto é bem sintomático do que é a ausência de liderança no mundo”, acrescentou.

Relativamente à política internacional, o advogado foi claro e garante que os Estados Unidos da América nunca “brincaram em serviço” e que o centro do mundo hoje em dia é a Ásia.

Nuno Pena referiu ainda que o impacto da pandemia foi “brutal” e “transversal”, tendo a procura descido cerca de 50%. Ainda assim existem casos de sucesso.

“Os tribunais e os juízes merecem o maior dos elogios e do respeito”

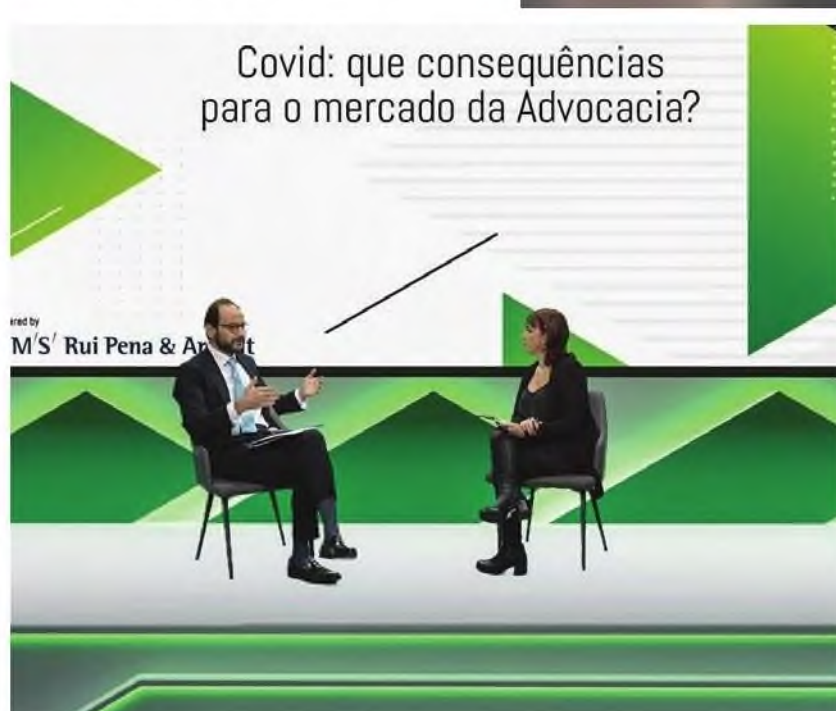
Nuno Pena,
sócio da CMS Rui Pena & Arnaut

“Em termos de política internacional, os EUA nunca brincaram em serviço”

Nuno Pena,
sócio da CMS Rui Pena & Arnaut

“O sucesso da Uber Eats foi importante ao ponto de mitigar as perdas que tinham na parte dos transportes”, exemplificou.

Em entrevista, garantiu que as empresas estão a habituar-se ao novo normal e começam a pensar um pouco “fora da caixa”. Sobre a atuação do Estado, afirmou que reagiu bem de uma forma geral, tal como os funcionários. “Foram investidos de imediato 4 milhões em par-





C/M/S/ Rui Pena & Arnaut

“As crises põem a nu algumas tendências e certas tendências ficam mais marcadas”

Nuno Pena,
sócio da CMS Rui Pena & Arnaut



“Os fornecedores mais baratos continuam a ser da China”

Nuno Pena,
sócio da CMS Rui Pena & Arnaut

tes tecnológicas”, acrescentou.

Sobre o atraso na justiça, o sócio da CMS afirmou que os problemas dos tribunais não têm que ver com a Covid-19. “Para além dos atrasos todos, há uma suspensão dos prazos em fevereiro que durou bastantes meses. Aqueles que não foram formalmente suspensos, acabaram por uma razão ou outra por não se conseguir fazer. Isso criou um problema em cima de outro problema”, notou.



“A NOTÍCIA DA MORTE DOS BANCOS FOI EXAGERADA”, DIZ PAULO BANDEIRA, SÓCIO DA SRS

“Já passaram três anos e ainda não se vê a moeda virtual do Facebook”

Paulo Bandeira,
sócio da SRS Advogados



A primeira *talk* da Advocatus Summit foi composta por Paulo Bandeira, sócio da SRS Advogados, Sebastião Lancastre, CEO da Easypay, e João Amaral, CEO do Zeuro. Em discussão esteve o tema “Fintech Law – revolução em curso?” que levou a que os membros do painel apresentassem vários desafios.

O CEO da Easypay considerou que os bancos criaram barreiras, face à ameaça que poderia haver aplicações que pudessem recolher toda a informação de forma automática. “A barreira neste caso foi que eu tenho de ir à aplicação e de 90 em 90 dias dar uma autorização”, referiu caracterizando o processo de autorização como “horroroso” do ponto de vista do utilizador.

Sebastião Lancastre mostrou-se confiante que a verdadeira revolução nas fintech chegará com a PST3.

“O que foi verdadeiramente importante foi o início [PST2]. Não foi com a velocidade

“Mais compliance, menos risco para o consumidor”

Paulo Bandeira,
sócio da SRS Advogados





de que enquanto consumidores desejaríamos, mas é um início de algo que se está a transformar”, explicou o CEO da Easypay.

Prestes a lançar uma nova fintech, João Amaral contou que o novo produto será revolucionário a nível do modelo de negócio. Ainda assim, garantiu que só com muita “paixão” é que se consegue fazer alguma coisa a nível de fintech em Portugal.

“Os bancos portam-se um bocadinho como crianças ao nível da sustentabilidade e começaram a abusar nas comissões”, notou o CEO do Zeuro sobre o aumento das comissões por parte dos bancos.

No futuro, João Amaral, acredita que tudo o que são transações de pagamentos serão gratuitas. Já Sebastião Lancastre afirma que nos próximos anos vamos assistir o desaparecimento do cartão físico. “O aparecimento de IBANs virtuais é algo que vai acontecer com alguma frequência. Tudo através do telemóvel”, referiu.

Apesar de uma “grande moda” quando apareceu a Revolut, João Amaral assegurou que continuam a trabalhar com uma infraestrutura que é do século passado

“Os bancos portam-se um bocadinho como crianças ao nível da sustentabilidade e começaram a abusar nas comissões”

João Amaral,
CEO do Zeuro



“Os bancos criaram barreiras”

Sebastião Lancastre,
CEO da Easypay

com custos altos. “Se queremos dar lugar à inovação temos de criar estes berços para permitir novos modelos”, refere.

Paulo Bandeira, sócio da SRS Advogados, referiu que passados três anos desde o anúncio por parte do Facebook da moeda virtual, ainda não se “vê nada”. Ainda assim, Sebastião Lancastre “tira o chapéu” à empresa pela “coragem” em criar uma coisa que tem de ser disruptiva.

“Falta dar o passo para além da PST2 e criar uma *soundbox* regulatória que permita a estas empresas avançarem para patamares mínimos com licenças e menos exigências”, notou Paulo Bandeira.



LEGISLAÇÃO AMBIENTAL E SETOR METALOMECÂNICO FORAM TEMA NA *2. talk*

Para abordar a temática do licenciamento e barreiras à atividade na área de ambiente, João Tiago Silveira, sócio da Morais Leitão, Diana Ettner, consultora da Morais Leitão, e Cláudia Ribeiro, da CATIM - Centro de Apoio Tecnológico à Indústria Metalomecânica, deixaram alguns apontamentos.

Sobre a legislação ambiental portuguesa todos estão de acordo, é muito “fragmentada”, sem nenhuma uniformização ou consolidação. “A legislação ambiental em Portugal é uma legislação com características muito próprias e semelhantes a outros países da União Europeia”, referiu João Tiago Silveira.

Para o sócio da Morais Leitão, a UE

tem de usar conceitos que abarquem a realidade de todos os Estados-Membros e isso provoca que haja muitas vezes “incoerências”.

Ainda assim, notou que tem “visto um esforço de consolidação desta legislação fragmentada” e de simplificação e desmaterialização de procedimentos.

Já Diana Ettner considerou que a legislação ambiental oferece algumas dificul-

dades e desafios. “A legislação é muito dispersa, bastante fragmentada e há diversos diplomas aplicáveis”, notou.

Cláudia Ribeiro, da CATIM - Centro de Apoio Tecnológico à Indústria Metalomecânica, explicou que o setor metalúrgico e metalomecânico registou em 2019 um volume de exportação na ordem dos 20 mil milhões de euros. “Houve um esforço grande do Governo em simplificar os proces-

“O setor metalúrgico e metalomecânico registou em 2019 um volume de exportação notável na ordem dos 20 mil milhões de euros”

Cláudia Ribeiro,
da CATIM



“Temos visto um esforço de consolidação desta legislação fragmentada”

João Tiago Silveira,
sócio da Morais Leitão



“São diplomas estruturalmente complexos, com muitas definições”

Diana Ettner,
consultora da Morais Leitão



“A plataforma do SILiAmb não está criada para existirem várias comunicações e alterações em simultâneo”

Cláudia Ribeiro,
da CATIM



“... de licenciamento industrial”, referiu.

Um dos problemas apresentados foi a plataforma SILiAmb que, segundo Cláudia Ribeiro, não está criada para “existirem várias comunicações e alterações em simultâneo”.

Ainda assim, notou que tem havido um esforço grande na digitalização e simplificação dos processos.

Diana Ettner, consultora da Morais Leitão, lançou o desafio de se proceder a uma codificação legislativa em matérias ambientais de forma a colmatar a fragmentação, e “criar um procedimento ambiental único que pudesse culminar numa licença única”.



CONTRATAÇÃO PÚBLICA: SÃO RAROS OS CONCURSOS PÚBLICOS QUE NÃO TERMINAM *em tribunal*

Numa *talk* relativa à contratação pública e contencioso, mais concretamente sobre se existe ou não excesso de garantias ou de proteção da concorrência, Pedro Melo, sócio da Miranda & Associados, Ana Celeste Carvalho, juíza desembargadora, e Nuno Cunha Rodrigues, professor na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, analisam o estado desta área.

O sócio da Miranda & Associados começou por referir que a área da Contratação Pública tem uma enorme relevância. “Em termos de número, tem correspondido a 16% a 18% do PIB da UE”, explicou.

Pedro Melo acredita que um dos principais problemas associados a esta área espelha-se no contencioso. “Nos últimos dois anos tem-se verificado que, como temos o efeito suspensivo automático, há uma grande tentação por parte de quem perde para impugnar”, referiu.

Ainda assim, o advogado considera que o estado do cível e administrativo melhorou nos últimos.

Sobre o excesso de garantias na Contratação Pública, Ana Celeste Carvalho recusa a ideia da existência de um sistema excessivamente garantístico. “Defender as garantias é também uma forma de assegurar a defesa da concorrência”, notou.

Para a juíza desembargadora, um qualquer sistema de Contratação Pública será tão ou mais eficiente e completo quanto conseguir aliar dois interesses primaciais: “simplificação e celeridade dos procedimentos pré-contratuais” e “efetividade da tutela jurisdicional”.

“Tem havido abusos ora por parte da entidade adjudicante, ora por parte dos operadores económicos”, explicou Ana Celeste Carvalho.

A juíza desembargadora considerou ainda que com a implementação do efeito suspensivo automático, em 2015, foi consagrada uma “arma” a favor do operador económico no sentido da paralisação do

procedimento administrativo.

Relativamente ao acesso à justiça, Nuno Cunha Rodrigues considerou que as custas judiciais são muito baixas, que leva a um “incentivo à litigância por parte dos operadores económicos”.

“Devemos promover o princípio constitucional de acesso à justiça, mas deve ser balizado com o incentivo que é dado pe-

“A área da Contratação Pública tem uma enorme relevância. Em termos de número, tem correspondido a 16% a 18% do PIB da UE”

Pedro Melo,

sócio da Miranda & Associados

“Um dos problemas da Contratação Pública diz respeito ao contencioso que está associado”

Pedro Melo,

sócio da Miranda & Associados





MIRANDA
Miranda & Associados Sociedade por Acção, S.R.L.



**“As custas judiciais
são muito baixas de
facto”**

Nuno Cunha Rodrigues,
professor na FDUL



**“Tem havido
abusos ora
por parte
da entidade
adjudicante,
ora por parte
dos operadores
económicos”**

**Ana Celeste
Carvalho,**
juíza desembargadora

lo legislador à litigância”, explicou. Para o professor da FDUL o sistema não pode incentivar a litigância e depois essa litigância não ser célere.

Uma solução para o problema apresentada por Nuno Cunha Rodrigues foi a “resolução fundamentada”.

Ana Celeste Carvalho considera que a matéria da Contratação Pública tem merecido a atenção do legislador, mas que não têm existido grande investimento público na área do recrutamento e formação dos juízes de administrativo e fiscal.



SETOR IMOBILIÁRIO MANTÉM-SE RESILIENTE



“Portugal deixou de constar do top 10 dos destinos de investimento imobiliário”

Francisco Lino Dias,
sócio da PLMJ

Francisco Lino Dias, sócio da PLMJ, Rita Alarcão Júdice, sócia da PLMJ, e Gonçalo Cadete, *managing partner* da Solyd, estiveram à conversa sobre como atrair e manter o investimento estrangeiro no setor imobiliário em Portugal.

Com a pandemia vários setores de atividade sofreram fortes impactos, mas ainda assim alguns continuam resilientes.

“Se no início do ano falávamos do imobiliário como um dos motores da economia nacional, chegados a novembro falamos no imobiliário e pensamos em adaptação”, referiu o sócio da PLMJ.

Gonçalo Cadete explicou que Portugal nos últimos se tinha afirmado como um destino através de políticas de atração. Ainda que deixasse de constar do top 10 de destinos de investimento imobiliário, “com o Covid não se sentiu um grande impacto no negócio”, disse o *managing partner* da Solyd.

“Portugal nos últimos anos tinha-se afirmado como um destino através de políticas de atração”

Gonçalo Cadete,
managing partner da Solyd





“Onde vemos que se pode continuar a fazer o trabalho que se fez no passado é no reafirmar de programas que tornem atrativo investir em Portugal”, explicou.

Apesar de não sentir fortes impactos no setor, Gonçalo Cadete afirmou estarem expectantes relativamente ao futuro próximo com o fim das moratórias e dos programas de *lay-off*.

Já Rita Alarcão Júdice explicou que os seus clientes estão preocupados com a possibilidade de um novo confinamento. “Temos sentido que os nossos clientes estão muito preocupados com o pós-pandemia”, acrescentou.

A consultora da PLMJ acredita que é necessário criar mecanismos que tornem Portugal mais atrativo e refere que a fiscalidade pode atuar nesse sentido, uma vez que condiciona comportamentos.

“O mercado imobiliário não existe se não existir financiamento bancário”, assegurou.

Com a nova realidade e com a mudança de gerações, o *managing partner* da Solyd explicou que hoje em dia as pessoas espe-

“Os nossos clientes estão preocupados com um novo lockdown”

Rita Alarcão Júdice,
sócia da PLMJ



“Tudo o que contribua para que a economia não sofra durante muito mais tempo é positivo”

Gonçalo Cadete,
managing partner da Solyd

ram mais da casa e que preferem arrendar do que comprar. “Existe muita gente, especialmente as gerações mais novas, que preferem arrendar porque tem projetos e não tem uma carreira”, referiu.

No que concerne à legislação, Gonçalo Cadete considera que a mesma tem de ser “estável”, “clara” e “equilibrada”.

“O problema das alterações legislativas que tem acontecido é que são feitas *ad hoc*”, notou Rita Alarcão Júdice.



MAIOR FLEXIBILIDADE NO NOVO REGIME DAS PPP'S

não é o caminho

O primeiro painel da Advocatus Summit, moderado por Mónica Silveiras, editora do ECO, foi composta por Rodrigo Esteves de Oliveira, sócio da Vieira de Almeida (VdA), Lourenço Vilhena de Freitas, sócio da Cuatrecasas, e Joaquim Miranda Sarmento, professor auxiliar de Finanças do ISEG. Em discussão esteve o tema “Novo regime das PPP's: maior flexibilidade?”.

Considerando que as PPP's implicam um investimento público, o que não é “necessariamente mau”, Rodrigo Esteves Cardoso referiu que na lógica das PPP's está associada também uma ideia de poupança para o Estado e para os contribuintes.

“Há casos em que há uma falta de ri-

gor do lado público que implica que o modelo jurídico económico e financeiro do contrato não seja o melhor para o lado público”, explicou o sócio da VdA que afirmou ser necessário repensar este modelo e utilizar uma melhor figura “sem cair nos problemas do passado”.

Para Lourenço Vilhena de Freitas, a celebração de novas parcerias, em certos casos, vai ser uma necessidade no futu-

ro. Admitindo que existem várias razões para se justificarem as PPP's, o sócio da Cuatrecasas considerou que “se há países que tiveram uma visão muito restritiva, como a França, a verdade é que a nossa lei deixa uma certa abertura para a ponderação, não apenas dos cálculos económicos, como de outros aspetos políticos”.

“O erro das PPP's foi talvez a matriz de risco que foi adotada nalgumas rene-

“Estamos a falar de maus contratos porque o Estado não tinha capacidade técnica para realizar aquele tipo de contratos”

Joaquim Miranda Sarmento,
professor auxiliar de Finanças do ISEG



“Estamos a falar de maus contratos porque o Estado não tinha capacidade técnica para realizar aquele tipo de contratos”

Joaquim Miranda Sarmento,
professor auxiliar de Finanças do ISEG



“O Estado está muitas vezes limitado”
Lourenço Vilhena de Freitas,
 sócio da Cuatrecasas

gociações rodoviárias”, referiu.

Para Joaquim Miranda Sarmento, a má experiência das PPP's rodoviárias contaminaram toda a discussão em torno das mesmas. Desta forma, aponta três razões para a experiência ter corrido mal neste setor: quer as SCUTS quer as subconcessões eram maus projetos do ponto de vista da racionalização económica, maus contratos porque o “Estado não tinha capacidade técnica para rea-



lizar aquele tipo de contratos”, e ainda o uso como desorçamentação, no final dos anos 90 e no final da primeira década deste século.

Apesar desta experiência, Rodrigo Esteves de Oliveira considerou que o caminho que já se fez permite perceber onde as coisas funcionaram bem ou não e que os serviços dos Estado nestas matérias são importantíssimos pois permitem introduzir eficiência.

“O Estado passou a adotar mecanismos de acompanhamento dos projetos públicos que lhe permitem lidar com os operadores económicos privados em tudo o que respeita à matéria da gestão do contrato”, acrescentou.

“São muitos e muitos os milhões que entram, mas o dinheiro continua a ser escasso para aquilo que precisamos”
Rodrigo Esteves de Oliveira,
 sócio da VdA





SETOR AGRÍCOLA MAIS “MODERNO”, MAS AINDA COM *grandes desafios*



“No domínio da tecnologia, a indústria agrícola hoje em dia beneficia de enormes investimentos”

Manuel Durães Rocha,
sócio da Abreu Advogados

Para abordar a temática da inovação, patentes e segredos de negócio, Manuel Durães Rocha, sócio da Abreu Advogados, Luís Mira, professor no ISA – Instituto Superior de Agronomia e *partner* da Consulai, e António Lopes Dias, diretor executivo da Anipla - Associação Nacional da Indústria para a Proteção das Plantas, analisaram o estado do setor.

O sócio da Abreu Advogados considerou que o setor da agricultura, ao longo dos últimos meses, tem optado por continuar e tem encontrado novas formas de desenvolver atividade.

“No domínio da tecnologia, a indústria agrícola hoje em dia beneficia de enormes investimentos”, notou.

Um dos intervenientes da *talk*, António Lopes Dias garantiu que a inovação e a tecnologia são fundamentais para se conseguir uma maior rentabilidade da terra. “Temos conseguido fazer com que os agricultores

“O nosso setor agrícola e agroindustrial é um setor resiliente, já muito antigo, tem-se modernizado, mas a investigação custa muito dinheiro”

Manuel Durães Rocha,
sócio da Abreu Advogados





produzam mais, melhor, de forma mais diversificada e com mais segurança”, notou.

O diretor executivo da Anipla deixou também o aviso que tem de haver alguma proteção de patentes e propriedade intelectual.

Já para Luís Mira, os setores agrícola, agroindustrial e alimentar sempre foram setores com uma componente de inovação “muito grande”. Sobre a ideia de produzir mais com menos, mostrou-se agradado, mas adverte que para fazê-lo é necessária “inovação”.

“Nos últimos 10 anos tem havido um caminho na articulação entre o que é a investigação pública, criação de conhecimento, e a produção de inovação das empresas”, notou o professor do ISA.

Manuel Durães Rocha garantiu que o setor agrícola e agroindustrial é resiliente e que se tem modernizado, mas que a investigação custa “muito dinheiro”.

Dinheiro esse que, Luís Mira considera ser muito mais fácil ir buscar à Europa do que a Portugal. “É muito mais fácil conseguir fazer parcerias europeias e ir buscar

“Temos conseguido fazer com que os agricultores produzam mais, melhor, de forma mais diversificada e com mais segurança”

António Lopes Dias,
diretor executivo da Anipla



“É muito mais fácil conseguir fazer parcerias europeias e ir buscar financiamento europeu para inovação do que em Portugal”

Luís Mira,
professor no ISA e *partner* da Consulai

financiamento europeu para inovação do que em Portugal”, referiu.

“Se queremos que o setor se desenvolva e inove, se queremos que o setor crie diferenciação, e que essa diferenciação chegue ao consumidor temos que querer também que essa diferenciação crie valor no setor da produção”, notou o *partner* da Consulai.

Em termos legais, António Lopes Dias apontou que em Portugal, o maior problema é a importação ilegal de produtos fitofarmacêuticos de Espanha.



A NOVA REALIDADE LABORAL DO TELETRABALHO FOI TEMA DE *debate*

Num painel relativo ao teletrabalho, antes, durante e pós covid, Nuno Cerejeira Namora, advogado e sócio da Cerejeira Namora, Marinho Falcão, Joana de Sá, sócia da PRA, e Protásio Leão, Corporate Human Resources Director da Rangel Logistics Solutions, deixaram algumas notas e alertas para o futuro. A moderação ficou a cargo de Mariana Araújo Barbosa, diretora executiva da Pessoas.

Com a pandemia Covid-19, o teletrabalho passou a ser adotado por grande parte das empresas em Portugal. Uma realidade que impôs novos hábitos e rotinas. “As pessoas estavam habituadas a trabalhar nos seus postos de trabalho em contexto empresarial”, referiu Protásio Leão.

Para o Corporate Human Resources Director da Rangel Logistics Solutions o grande desafio subjacente a esta realidade foi o tecnológico. “É diferente gerir equipas em contexto teletrabalho ou em contexto empresa”, acrescentou.

Segundo Protásio Leão, o teletrabalho provoca constrangimentos de algum isolamento e de pouca proximidade com os colegas chefias e empresa.

O sócio da Cerejeira Namora, Marinho Falcão revelou que antes da pandemia já havia 10 a 11% de empresas em Portugal a trabalhar em teletrabalho, mas só 2% a tempo inteiro. “Acho que vai continuar a ser um nicho pequeno o de trabalhadores e de empresas que trabalharão em teletrabalho a tempo inteiro”, explicou Nuno Cerejeira Namora.

O advogado considera que a grande maioria do tecido empresarial português

não comporta este modelo de trabalho e que existem muitos trabalhadores “avesos” a trabalho remoto. “No pós-pandemia quanto muito estaremos a falar em 50% das nossas empresas que poderão trabalhar em teletrabalho”, acrescentou.

Já a sócia da PRA, Joana de Sá, não tem dúvidas que o novo modelo de teletrabalho não tem nenhum suporte a não ser o

das empresas e que no futuro os regimes serão tendencialmente mistos. “Estou convencida que empresas e trabalhadores vão ter de se alinhar”, referiu.

Segundo a advogada, o tema do desligamento é muito importante e necessita de ser abordado e discutido.

No que concerne à gestão da produtividade dos trabalhadores, Protásio Leão

“A grande maioria do nosso tecido empresarial não comporta o teletrabalho”

Nuno Cerejeira Namora,
sócio da Cerejeira Namora, Marinho Falcão



“Há muito trabalhador avesso ao teletrabalho”

Nuno Cerejeira Namora,
sócio da Cerejeira Namora,
Marinho Falcão



“As pessoas em casa começam a ter agendas muito preenchidas”

Protásio Leão,
Corporate Human
Resources Director da
Rangel Logistics Solutions



“Não tenho dúvidas que a primeira grande fatura está a ser paga pelas empresas”

Joana de Sá,
sócia da PRA

referiu que na empresa gerem a mesma através da gestão de projetos.

Já Nuno Cerejeira Namora considera que a produtividade mede-se por objetivos, resultados, metas e “não através de meios introduzi-vos, nomeadamente câmaras”. “É preciso criar fronteiras entre o trabalho e a empresa, e descanso e o trabalho”, acrescentou o sócio da Cerejeira Namora, Marinho Falcão.



TRANSIÇÃO ENERGÉTICA É UMA OPORTUNIDADE EM Portugal



“No mínimo 37% dos nossos fundos terão de ir para a ação climática”

João Galamba,
secretário de Estado Adjunto e da Energia

O último painel da Advocatus Summit Lisboa foi moderado por Leonor Mateus Ferreira, coordenadora do ECO, e contou com a participação de Mark Kirkby, sócio da Sérvulo & Associados, de Pedro Silveira Borges, advogado da Serra Lopes, Cortes Martins & Associados, e de João Galamba, secretário de Estado Adjunto e da Energia. O tema em destaque foi a transição energética e a reconversão da economia.

A tão falada transição energética, para João Galamba, não é apenas um desafio como uma oportunidade. “Haverá países para os quais os benefícios da transição energética não são tão evidentes”, referiu.

Para Pedro Silveira Borges, a transição energética tem de ser “bem feita”, “adequada” e “explicada”. “Estamos perante uma circunstância única em Portugal de ter recursos naturais que de um ponto de vista de energias renováveis nos colocam numa posição cimeira para aproveitar esta oportunidade”, notou o advogado.

Também Mark Kirkby acredita que Por-

“Os investimentos em renováveis são dos poucos que não pararam e até aceleraram durante a pandemia”

João Galamba,
secretário de Estado Adjunto e da Energia





slcm
SERRA LOPES, CORTES MARTINS // ADVOGADOS

Sérvulo
Sérvulo & Associados | Sociedade de Advogados, SP, RL

tugal tem uma grande capacidade a nível de engenharias e que existem empresas “muito interessantes e sofisticadas” nestas áreas das energias e renováveis.

“Quando se pergunta se a crise económica põe em causa os objetivos do Pacto Ecológico Europeu, tenderia a dizer que não põem e se calhar até se tornou mais fácil de alcançar as metas desde que há uma reorientação de investimento de forma massiva para a economia verde”, referiu o sócio da Sérvulo.

Sobre o papel do Governo na recuperação verde, o secretário de Estado Adjunto e da Energia afirmou que o mesmo é a vários níveis. “O papel do Governo é sobretudo um papel de liderança, de definir de forma clara objetivos que não são de curto prazo. Cabe ao Governo também criar as condições legislativas e regulatórias para que um conjunto de investimentos possam acontecer e sobretudo o papel de apontar rumos é muito importante”, considerou.

João Galamba referiu ainda que as imposições de metas têm um fator aglutinador, mobilizador e coordenador de investimento e da atuação de diferentes agentes económicos.

Sendo um setor na “boca” do mundo nos últimos anos, Pedro Silveira Borges afirmou que neste momento encontra enorme procura do privado. “A maneira como Governo se posiciona em cada um dos instrumentos que permitem regular o setor acaba por ser determinante no tipo de empreendimento que vamos ter”, acrescentou.



“Este setor é um setor que neste momento encontra enorme procura do privado”

Pedro Silveira Borges,
advogado da Serra
Lopes, Cortes Martins &
Associados



“Há um paradoxo que é quanto mais renovável existir mais insustentável é o sistema se não forem criadas condições”

Mark Kirkby,
sócio da Sérvulo & Associados

Sobre a matéria dos leilões, Mark Kirkby garantiu que têm um papel fundamental que é de “garantir segurança no investimento que é feito”.

“Espanha não conseguirá fazer leilões com o sucesso de Portugal porque não têm um elemento que é fator crítico do sucesso dos leilões, que é a escassez”, acrescentou João Galamba, que explica que o leilão cria um mecanismo de gestão racional de um recurso público escasso.

Para o futuro, Pedro Silveira Borges afirmou que o hidrogénio surge como uma “alternativa em termos de investimento”, uma vez que existe escassez de acesso à rede.



06

ADVOCATUS SUMMIT LISBOA

Após duas edições em Lisboa e uma na cidade do Porto, a Advocatus Summit esteve de volta à capital portuguesa para uma edição mais digital. Transmitida via online, contou com três painéis, cinco *talks* e uma entrevista.





122

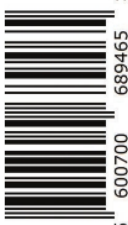
Diretor: António Costa
 Diretora executiva: Filipa Ambrósio de Sousa
 Mensal | Ano VIII | JANEIRO 2021 | 5 euros
 advocatus.pt

Powered by eco.pt

advocatus

PENSAR O PAÍS

ADVOGADOS DISCUTIRAM temas como energia, PPP, teletrabalho e *FINTECH LAW*.



NEGÓCIO DO MÊS

Os bastidores do caso TAP

Vda e PLMJ trataram da operação que durou meses

SOCIEDADES

Áreas mais lucrativas no segredo dos deuses

Escritórios recusaram revelar quais são os departamentos que mais faturam