



ID: 61150372

28-09-2015

ENTREVISTA LUÍS MIGUEL PAIS ANTUNES 'Managing Partner' da PLMJ

# “Estou preocupado com a governabilidade do País após as eleições”

**Advocacia** Novo líder da PLMJ elege a internacionalização e reforço da eficiência como prioridades nos próximos três anos. E diz que Portugal precisa de menos “reformite” e mais previsibilidade.

Filipe Alves  
filipe.alves@economico.pt

Em entrevista ao Diário Económico, o novo ‘managing partner’ da PLMJ elenca as prioridades para o escritório, com a aposta na internacionalização e no reforço da eficiência. Preocupado com as condições de governabilidade no pós 4 de Outubro, Luís Pais Antunes defende que Portugal tem de pôr de lado a tendência para a “reformite” e garantir estabilidade e previsibilidade.

**Temos eleições a 4 de Outubro. Está preocupado com a economia, após as legislativas?**

Estou preocupado com as condições de governabilidade a seguir às eleições. Há uma certa convicção, com base nas sondagens, que as soluções governativas não serão fáceis. E a dimensão dos desafios que Portugal tem pela frente obrigam a soluções de governo estáveis. Não estou preocupado com o resultado das eleições, mas com o que se vai passar a seguir em termos de governabilidade. Tenho até receio de que há um sentimento de facilidade - o desemprego baixou um pouco, o consumo disparou, compram-se automóveis...

**Podemos voltar aos desequilíbrios do antigamente?**

Esse risco é muito grande. De pensarmos “OK, está feito o serviço, penamos durante quatro ou cinco anos, vamos lá voltar ao ‘business as usual’”. É um grande perigo que temos pela frente. Invertemos o rumo face ao abismo mas não estamos a seguir em alta velocidade rumo à direcção contrária.

**Não houve, portanto, uma reconversão da estrutura produtiva da economia portuguesa.**

Deram-se alguns passos nesse

sentido, mas convém não esquecer o que se está a passar à nossa volta. Anda tudo entretido em discussões comezinhas e às vezes parece que o mundo está a acabar aqui ao lado. O projecto europeu está em risco, talvez mais do que se pensa. Fizémos uma parte significativa do caminho que tínhamos de fazer, mas o doente não está curado. E o ambiente internacional não ajuda. Por exemplo, o adiamento da venda do Novo Banco teve muito

“

**Na PLMJ, temos três prioridades: reforçar a internacionalização, aumentar a eficiência e adaptarmo-nos aos desafios deste momento de viragem no mercado da advocacia.**

## PERFIL

### Um advogado com gosto pela política

Luís Pais Antunes assumiu a liderança da PLMJ em Julho, sucedendo a Manuel Santos Vítor. Na PLMJ desde 1997, assessorou transacções nas áreas de Corporate, TMT, Direito Europeu e da Concorrência. Foi ainda Secretário de Estado do Trabalho do governo liderado por Durão Barroso e deputado pelo PSD, entre 2005 e 2009. No seu mandato de três anos, vai ter uma dedicação “tendencialmente exclusiva” à gestão da firma.

que ver com a situação na China. **A mudança de Governo pode pôr em causa a previsibilidade a nível fiscal, por exemplo, das regras do IRC?**

O Governo vai mudar, independentemente de quem vença. Portanto, uma eleição comporta sempre o risco de mudanças de políticos. Às vezes a mudança de um só membro do Governo é suficiente para que esse risco exista.

**Faz falta mais previsibilidade?**

Um dos nossos grandes problemas, não só na área fiscal, mas também noutras áreas, é a grande dificuldade em termos de previsibilidade. A estabilidade do nosso edifício regulatório é muito baixa. A reforma da Justiça, por exemplo, é uma ‘never ending story’. Deram-se alguns passos, que eram incontornáveis, como o novo mapa judiciário. Estamos numa fase de adaptação. Diria que o maior risco que existe a nível imediato seja o da incerteza e do recuo. Um grande número de reformas que foram feitas poderá não chegar a provar os seus méritos e deméritos. (...) Não faz sentido andarmos sempre a fazer e a desfazer. Temos de dar previsibilidade, andar devagar, ir corrigindo erros e não andar com essa doença da reformite permanente (...). Temos uma grande dificuldade em fazer reformas de longo prazo. Veja-se o caso da Segurança Social. Mas não tenho essa visão que muitos têm de que isto é um problema português e que em Portugal é tudo mau e na Suécia é que é tudo bom.

**Assumiu a liderança da PLMJ. Que prioridades tem?**

Temos três: uma é o reforço da internacionalização. Estamos a comemorar os cinco anos da PLMJ International Network e as coisas têm corrido bem, mas temos de reforçar a nossa presença

nos mercados em que já estamos, como Angola, Moçambique, Reino Unido, Suíça, Escandinávia e Alemanha. Mas também trabalhamos em novos mercados. A lógica é estarmos em condições de prestar um serviço de proximidade, com advogados que conheçam as realidades locais. Há cada vez mais empresas portuguesas lá fora e nós queremos estar com elas. A segunda prioridade é aumentar a eficiência, quer em termos de rentabilidade, quer de proximidade com o cliente. E a terceira é sabermos adaptar-nos cada vez melhor aos desafios, porque estamos num momento de viragem no mercado da advocacia.

**Que viragem é essa?**

Hoje a realidade é muito distinta da que conhecemos nos anos dourados, se é que alguma vez existiram anos dourados, pelo menos no século XXI. Assistimos também a uma presença cada vez maior de sociedades de advogados não-nacionais no mercado português, como a Linklaters. O mercado da advocacia é muito mais competitivo do que aquilo que já foi.

**Há mais pressão nos preços?**

A pressão no preço vem sobretudo da degradação das condições económicas no nosso país e na Europa em geral. Isso faz com que tenhamos de ser mais competitivos. Não existem direitos adquiridos, onde quem já está tem uma reserva de mercado. Isso acabou e é válido para todos os sectores. Nesse sentido, não me parece que o mercado da advocacia seja distinto da generalidade dos mercados, que estão sujeitos a muito maior pressão e concorrência. Eu acho que isso é bom para os agentes económicos e para os utilizadores, que são mais bem servidos. ■



Luís Pais Antunes é o novo ‘managing partner’ da PLMJ.

## “Temos de

**Pais Antunes tem reservas quanto à multidisciplinaridade, mas considera-a inevitável.**

**Voltando ao tema da internacionalização, qual é o peso dos mercados internacionais na facturação do escritório?**

Sensivelmente acima dos 20%. O objectivo é reforçar essa presença e vamos continuar de forma constante e consistente.

**Continuar nas grandes operações insere-se nas prioridades?**

Claro, é absolutamente incontornável. Um escritório não se faz só de grandes operações, mas tem de estar necessariamente envolvido nelas. E a verdade é que o número de sociedades que conseguem fazê-lo em Portugal é relativamente limitado e nós estamos nesse pe-



## nos preparar para a multidisciplinaridade”

queno número de sociedades.

**Mas a saída, para a Uría, de Jorge Brito Pereira - que protagonizou numerosas operações relevantes, enquanto sócio da área de M&A da PLMJ - vai ter impacto nessa estratégia?**

A saída do Jorge é um processo que decorre de forma prevista e programada. Está a ser pacífico e sem dramas. Não gostamos de ver sair os bons, mas essa saída compensa-se com a vinda de outros igualmente bons.

**E em termos de impacto nas receitas? Poderão perder clientes. Sairão uns, entrarão outros. Faz parte da vida. Várias vezes ouvi falar que “desta vez vai ser um golpe muito duro” e a realidade demonstra o contrário.**

**A conjuntura desafiante que refere favorece a consolidação?**

“

**Estamos a contratar na área financeira, Mercado de Capitais, M&A, Fiscal... praticamente em todas as áreas principais. Estamos a crescer. Estivemos ou estamos envolvidos em várias grandes operações. Nos últimos 16 meses, fomos ao mercado contratar 35 advogados.**

Já estamos a assistir a esses movimentos e acho provável que haja novas consolidações no mercado nacional. Não temos tabus sobre movimentos de consolidação, mas também não os procuramos activamente. Estamos a crescer bastante e fomos ao mercado contratar 35 advogados nos últimos 16 meses. Foi um esforço muito significativo.

**E em que áreas de prática estão a contratar?**

Na área financeira, Mercado de Capitais, M&A, Fiscal... praticamente em todas as áreas principais. Estamos a crescer. Estivemos ou estamos envolvidos em várias grandes operações, como a venda do Barclays, Efacec, Mercado da Ribeira, Tripadvisor...

**Ao contrário do que chegou a estar previsto, o novo Estatuto**

**da Ordem deixou de fora a multidisciplinaridade. O que pensa sobre a criação de sociedades que incluam não-advogados, como consultores?**

Tenho bastantes reservas em relação à multidisciplinaridade. E vejo com bons olhos o facto de a lei ter deixado cair o que era uma previsão inicial. Mas também digo com toda a franqueza que a multidisciplinaridade virá, com certeza, por causa da própria pressão do mercado. Temos de nos saber adaptar a esse contexto, sim e quando. É como as ondas do mar. Seria um erro fazer uma ruptura em termos regulatórios e de enquadramento do exercício da actividade, passando da noite para o dia do sistema actual para o da multidisciplinaridade. ■ F.A.