

# negócios

Quinta-feira, 12 de novembro de 2020 | Diário | Ano XVI | N.º 4370 | € 2,50  
Diretor **André Veríssimo** | Diretor adjunto **Celso Filipe**



## Portugal é dos países onde a segunda vaga está a matar mais

Incidência de óbitos é agora maior, ao contrário de Espanha, França, Itália, Alemanha, Bélgica ou Suécia.

Restrições começam a baixar casos na Europa

Costa atrasou-se na resposta à pandemia?

PRIMEIRA LINHA 4 a 7

Nuno Veiga/Lusa

**Energia**  
Galp e REN não desistem de batalha contra taxa extraordinária

EMPRESAS 18

**Concurso**  
IVAucher desperta interesse de empresas de pagamentos

MERCADOS 22

**Tecnologia**  
Brexit obriga clientes da Revolut a atualizar documentos

MERCADOS 23

## Governo perdoo até 228 milhões a empresas que voltem ao lay-off

Quem recebeu o “incentivo à normalização” não vai ter de devolver verbas se recorrer ao novo apoio à retoma.

ECONOMIA 8 e 9

## Ação da Avanza em tribunal suscita reserva nas contas do Metro

Resultados da empresa por aprovar há cinco anos.

EMPRESAS 16

Publicidade

**BASF**  
We create chemistry

**Lex**

**PEDRO PINTO**  
SÓCIO DA PBBR

“Continuamos a ser vistos como destino seguro de investimento”

“Os fundamentais que tornam atrativo o mercado nacional continuam cá”, considera o advogado.

SUPLEMENTO LEX

PEDRO PINTO SÓCIO DA PBBR

# “País continua a ser visto como destino seguro de investimento”

**É preciso preparar a economia para o pós-vacina, mas também é necessário que, até lá, não se deixem morrer as empresas, defende Pedro Pinto, que lembra ainda o interesse dos investidores no País.**

JOÃO MALTEZ  
jmaltez@negocios.pt



Bruno Colaço

**E**m plena crise económica causada pela pandemia, Portugal continua a ser visto como um destino seguro para os investidores, em particular no setor do imobiliário, mas não só, assegura em entrevista ao Negócios Pedro Pinto, e sócio da firma de advocacia PBBR. “Os fundamentais que tornam atrativo o mercado português continuam cá”, explica o advogado, sublinhando, por outro

lado, que há muita liquidez no mercado, que deve ser posta a circular pelos investidores.

**No atual contexto, quais são os principais receios para os responsáveis das empresas a quem dão apoio jurídico?**

Claramente, as empresas estão a sofrer imenso. Há aqui uma questão de resiliência que é fundamental. Há empresas que vão despedir pessoas, fechar ou cancelar os in-

vestimentos. Felizmente, contamos pelos dedos os clientes que cancelado decisões de investimento. Claramente, houve um adiar das decisões de investimento. Também tivemos outras situações, mas os nossos clientes investidores na área do imobiliário, por exemplo, não disseram ‘vou deixar de investir em Portugal’. Pelo contrário.

**Ficou surpreendido?**

Numa fase inicial receei que

isso pudesse suceder, mas depois confirmei que não era assim e percebo porque não é assim.

**Porque é que não é assim?**

Porque os fundamentais que tornam atrativo o mercado português continuam cá. É evidente que Portugal tem muitos problemas e diria que estão por resolver.

**Quais são esses problemas?**

Temos uma provavelmente



**Temos de preparar-nos para que, quando a vacina ou um tratamento vierem, a economia possa arrancar da melhor maneira possível. As empresas precisam estar preparadas, mas para isso é preciso que sobrevivam.**

uma administração pública que tem de ser redimensionada, que tem de ser mais profissionalizada, mas também é preciso pagar de forma decente às pessoas no setor do Estado. Além disso, temos muitas vezes problemas a nível fiscal e da legislação. Há alterações constantes que tornam difícil a vida dos investidores.

**Não obstante isso, como referia, os fundamentais, em par-**

**ticular na área do imobiliário, estão cá...**

Estão cá e sentimos segurança por parte dos clientes na área do imobiliário. O imobiliário de escritórios e residencial continua a ser visto como um investimento seguro. Portugal é visto como um destino seguro de investimento e penso que vai continuar a ser. Por outro lado, temos vindo a preparar-nos com a deslocalização de empresas multinacionais.

**Deslocalizações a partir de onde?**

A partir da Ásia. Por exemplo, empresas que antes tinham os centros de alta tecnologia situados em grande massa na Ásia, se calhar, sabemos que é assim, estão a investir em Portugal e a criar condições para se instalarem no nosso país.

**Essa era uma mudança esperada, tendo em conta as dependências detetadas durante a pandemia. Conseguimos concorrer com os países da Europa de Leste?**

Conseguimos concorrer por uma razão, porque alguns desses países têm mão de obra muito barata, mas têm muitas vezes problemas enormes ao nível das cadeias de distribuição e das infraestruturas. É isso já nos foi referenciado por clientes.

**Os sinais que têm recebido são de que há predisposição para o investimento?**

Estamos a ter bons sinais por parte de quem quer investir. Numa primeira fase houve, claramente, um adiar das decisões. Só

que há muita liquidez no mercado e essa liquidez não pode ficar nos bancos. Essa liquidez tem de ser posta a circular, porque tem de haver vida para além da pandemia. Obviamente que a crise tem efeitos dramáticos, porque há muita gente no desemprego, mas temos de preparar-nos para que, quando a vacina ou um tratamento vierem, a economia possa arrancar da melhor maneira possível. As empresas precisam estar preparadas, mas para isso é preciso que sobrevivam.

**Os apoios que o Governo está a assegurar são os necessários para que as empresas sobrevivam?**

É difícil o Estado português fazer mais do que faz neste momento, sem os meios que, provavelmente, só terá quando o programa de recuperação europeu for implementado e quando o dinheiro estiver em condições de chegar à economia real. Até lá, as soluções são de emergência, como o lay-off ou como o estender das moratórias bancárias.

**Mas há muitas críticas.**

Não estou a dizer que tudo é bem feito, mas vejo que há vontade por parte dos políticos. Essa é também a perceção que nos é transmitida pelos nossos clientes, inclusive os clientes internacionais. Por outro lado, a nível mundial, sinto algum conforto quando vejo o que as autoridades europeias e a própria Reserva Federal norte-americana estão a tomar medidas para evitar os efeitos negativos que a crise vai ter nas empresas. ■

## “Em Portugal a advocacia tem muita maturidade”

**Como a pandemia, que desafio se colocou à PBBR quanto à organização do trabalho?**

Houve um desafio imediato que foi o de preparar o escritório para, a meio de março, nos colocarmos todos em confinamento e continuarmos a prestar aos nossos clientes um serviço sem falhas. Houve ainda um outro desafio inicial tremendo, com as inúmeras questões colocadas pelos clientes sobre o contexto e as distintas situações jurídicas com que estavam a lidar. Devo ainda dizer que a comunidade jurídica foi muito coesa neste período.

**De que modo?**

As universidades, proativamente, fizeram uma série de webinars sobre o contexto jurídico e com advogados. Houve uma consciência setorial e do mercado da advocacia que ajudou a ultrapassar esta etapa.

**O setor soube adaptar-se.**

O setor da advocacia acabou, no fundo, por se adaptar, tal como

muitos outros setores económicos e como todas as empresas. A verdade é que o em Portugal este é um setor com muita maturidade. Nada deve à advocacia de outras geografias. Adotou claramente as melhores práticas. Está com uma gestão cada vez mais profissional e temos sociedades de advogados de primeira água.

**A faturação da sociedade foi afetada pela conjuntura?**

De 2018 para 2019, tivemos um crescimento de quase 30%. O ano passado foi claramente o nosso melhor ano até hoje. Já este ano, tivemos o nosso melhor primeiro trimestre de sempre, com um crescimento de 30% face ao ano passado, e fechamos setembro com um crescimento de 13% relativamente ao período homólogo do ano passado. Não tivemos um decréscimo da faturação, não estamos a crescer ao mesmo ritmo de anos anteriores. Isso levou-nos a tomar e a manter decisões que são estruturais para a sociedade.

**Que tipo de decisões?**

Por exemplo, o alargamento das nossas instalações, o que foi feito em plena pandemia. Quando a situação de confinamento ocorreu já tínhamos tomado a decisão de manter e pagar os bónus anuais. É evidente que mantivemos essa decisão. No início do ano decidimos também aumentar a nossa massa salarial global em 15%, porque quisemos colocar todas as pessoas ao nível do mercado das firmas de topo. Foi um momento de afirmação e de agregação da sociedade. ■



**De 2018 para 2019, tivemos um crescimento de quase 30%. O ano passado foi claramente o nosso melhor ano até hoje.**