



## Sociedades

---



# INTERNACIONALIZAÇÃO TEM TIDO UM PESO CRESCENTE NA MLGTS

Dar resposta às necessidades dos investidores de origem alemã e francesa em Portugal, Angola e Moçambique constituiu a motivação da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS) para criar duas equipas dedicadas a estes dois mercados europeus. Em entrevista, a coordenadora da French Desk, Ana Monjardino, e os cocoordenadores da German Desk, Filipe Vaz Pinto e Catarina Monteiro Pires, constataam o aumento dos índices de competitividade internacional de Portugal e o peso crescente da internacionalização na faturação da sociedade.



**Advocatus | O que motivou a MLGTS a criar este ano a German e a French Desk?**

**Ana Monjardino |** Faz parte da estratégia de internacionalização da MLGTS, que resolveu apostar nos países de expressão portuguesa. A ideia das desks surgiu no sentido, não só de receber os fluentes em alemão no nosso país, como de acompanhar os investimentos nesses outros mercados.

**Advocatus | Qual o peso da internacionalização na faturação da MLGTS?**

**Filipe Vaz Pinto |** Tem sido um peso crescente. A criação destas desks significa o reconhecimento das especificidades linguísticas, culturais e técnicas em termos jurídicos. A criação de estruturas dedicadas a esses mercados permite dar aos clientes um serviço com valor acrescentado.

**Advocatus | Qual é o peso relativo do investimento em Portugal, nos países de expressão portuguesa e do investimento português na Alemanha e na França?**

**FVP |** Isso acompanha um pouco a nossa realidade. Infelizmente, é muito maior o investimento cá do que o investimento em França ou nos mercados alemães, porque o peso relativo da nossa economia face a essas economias é muito diferente. O investimento alemão é um dos investimentos mais resilientes que temos em Portugal, manteve-se apesar da crise e continua a crescer. Estas estruturas fazem sentido numa lógica de longo prazo, porque permitem acompanhar a entrada e depois a permanência dos investidores em Portugal, servindo de intérpretes não só linguísticos mas em sentido verdadeiramente cultural.

**Catarina Monteiro Pires |** É uma questão de conforto e de redução de riscos. É curioso que no ano em que decidimos formalizar a Ger-

**“A criação de estruturas dedicadas a esses mercados permite dar aos clientes um serviço com valor acrescentado”**

man Desk – porque as estruturas já existiam em potência no escritório, já havia pessoas que tinham ligações muito fortes a França e à Alemanha – foi num contexto económico muito propício, porque 2014 foi um ano record de investimento alemão em Portugal. Não só se consolida uma tendência – a Alemanha como segundo parceiro comercial do nosso país – como aumentam as expectativas de investimento produtivo alemão em Portugal. No círculo dos países de expressão portuguesa acontece o mesmo: mesmo antes da criação da German Desk fomos muito solicitados para acompanhamento de investidores alemães, sozinhos ou em parceira com empresas locais ou internacionais, para investimentos em Angola e Moçambique, sobretudo nos sectores de energia e infraestruturas. Acreditamos que existe um potencial grande noutras áreas menos exploradas, como agricultura, turismo e todas as áreas que envolvem soluções de engenharia.

**AM |** No mercado francês, tem-se verificado um perfil diferenciado relativamente a África, com inves-



Catarina Monteiro Pires, co-coordenadora da German Desk

timento em infraestruturas e em grandes projetos, porque há uma grande necessidade. Em Portugal esse mercado já está maturado, mas há o chamariz dos benefícios fiscais que agora estão disponíveis, e o que se vê é a pessoa individual a escolher Portugal como destino de fim de vida ou de pequeno negócio de um casal jovem.

O investimento é diferente. Para já não há muito espaço nem interesse, não se veem grandes empresas francesas a virem para Portugal, mas poderá mudar no futuro. Também estão a aproveitar algumas oportunidades no sector do imobiliário e turismo, a que procuramos dar resposta adequada, procurando dar valor acrescentado e responder às preocupações. Muitos franceses que vêm agora para cá são fluentes em inglês, portanto falar francês não é uma necessidade absoluta, mas ficam tão mais confortáveis e confiantes quando lhes respondemos em francês. Apesar de o inglês ser o idioma dos negócios, continua a fazer diferença o domínio do idioma do cliente.

Alguns investidores franceses poderão também ter interesse em

**“Mesmo antes da criação da German Desk fomos muito solicitados para acompanhamento de investidores alemães, sozinhos ou em parceira com empresas locais ou internacionais, para investimentos em Angola e Moçambique, sobretudo nos sectores de energia e infraestruturas”**



## Sociedades



Filipe Vaz Pinto, co-coordenador da German Desk

fazer passar o seu investimento em África através da zona franca da Madeira. É uma oportunidade a explorar.

### Advocatus | Quais os objetivos das duas desks para este primeiro ano?

**AM** | Em termos de French Desk, não definimos valores para este primeiro ano. Pensámos que era um bocadinho ambicioso. A French Desk tem um desafio diferente da German Desk. Todos os sócios mais velhos desta casa falam francês, pelo que o valor acrescentado não será para eles, que vão continuar a acompanhar os seus clientes franceses. Portanto, é uma aposta mais para futuro. Não estamos a colmatar nenhuma deficiência ou lacuna, mas estamos a incentivar os advogados que não pertencem a essa geração a não deixar cair a fluência no idioma e a apostar na diferenciação, também interna. Há muita faturação que já existe associada a clientes franceses e que ainda não vai ficar associada à French Desk, porque não há essa necessidade.

Estamos a apostar mais em África, porque aí já não há tanta senioridade e podemos fazer a diferença, e

onde a nossa presença está a ganhar força.

**CMP** | Estamos a ter retorno do nosso investimento na German Desk. Fomos naturalmente muito bem recebidos no mercado alemão. Apostámos muito em estarmos na Alemanha, em termos reuniões.

Curiosamente, em julho, visitámos a Alemanha em plena crise grega, e não foi uma circunstância que transparecesse, nem investidores nem parceiros jurídicos estavam verdadeiramente preocupados com alguma desconfiança que pudesse existir em relação ao investimento em Portugal. E no retorno dessa viagem já tivemos casos que foram fruto desses nossos contactos. Isto para explicar que, além das expectativas de investimento, o clima é propício e estamos convencidos que é uma aposta que faz todo o sentido.

### Advocatus | O estado da justiça em Portugal é visto como um impedimento para o investimento?

**CMP** | Creio que não, por várias razões. A primeira é que, apesar de tudo, temos um sistema judicial que funciona relativamente bem, comparando com outros países.

Não temos situações significativas de corrupção, que são normalmente os casos que inspiram maior desconfiança internacionalmente. Já várias vezes em contratos internacionais notei resistência em subordinar os litígios e países terceiros, mesmo no contexto da União Europeia, e em Portugal notei menos essa resistência.

Essas reformas judiciais têm sido feitas um pouco por toda a Europa. É certo que é um sistema lento, mas também é um país com o contexto económico sabido e não se esperam decisões com uma celeridade como a do sistema inglês. O acesso à justiça é relativamente razoável no nosso país – as taxas de justiça e as custas – em comparação, por exemplo, com a Inglaterra. E comparado com a Alemanha, o sistema português é menos complexo. Portanto, creio que para um investidor internacional não é um fator dissuasor.

Outra razão forte é que quando falamos da Alemanha falamos de contratos comerciais e industriais, que normalmente estão sujeitos a causas arbitrais e, portanto, surge uma segunda linha, uma linguagem comum tendencialmente universal, que não gera qualquer desconfiança aos investidores.

**FVP** | Há alguma diferença entre o investimento direcionado para Portugal e direcionado para esses países. Nota-se alguma preocupação por parte dos investidores quanto ao enquadramento institucional onde se passarão eventuais litígios. Fruto do seu estágio de desenvolvimento, são países que oferecem menos garantias em termos de visibilidade e estabilidade. Em termos de perecibilidade e estabilidade, que é o que mais preocupa os investidores, não há nada de especialmente negativo em Portugal.

### Advocatus | Nem em termos fiscais?

**AM** | Não, os clientes não parecem angustiados com isso. Às vezes, fazem perguntas sobre licenciamento, parte administrativa, porque aí as coisas podem complicar-se. Se a pessoa quiser fazer um investimento industrial quer ter a certeza que vai ter todas as licenças e autorizações para o fazer. Mas rapidamente percebem que é perfeitamente exequível e não muito diferente, nem necessariamente pior, do que o que acontece no seu país de origem. A minha experiência é que a administração francesa é muito mais difícil que a nossa.

**“A French Desk é uma aposta mais para futuro. Não estamos a colmatar nenhuma deficiência ou lacuna, mas estamos a incentivar os advogados que não pertencem a essa geração a não deixar cair a fluência no idioma e a apostar na diferenciação, também interna”**



**“Apesar de tudo, temos um sistema judicial que funciona relativamente bem, comparando com outros países. Não temos situações significativas de corrupção, que são normalmente os casos que inspiram maior desconfiança internacionalmente”**

**FVP** | O fiscal é, por excelência, uma área em que a estabilidade é importante. Quando os investimentos são feitos a médio e longo prazo, é muito importante que os investidores saibam com que regras contar.

Recentemente, tivemos uma reforma do IRC, que foi aprovada no pressuposto de que se processaria num quadro de estabilidade ao longo dos próximos anos. É evidente que cada vez que há uma mudança pode gerar algum embaraço, obriga a explicar e a refazer contas. Os investidores trabalham com modelos financeiros, mas admitem alguma banda de variação. Desde que as coisas ocorram dentro de uma banda de variação razoável faz parte do risco político baixo associado a Portugal.

**Advocatus** | De acordo com a vossa experiência, Portugal tem melhorado os índices de competitividade internacional?

**AM** | Sim, Portugal já começa a ser visto noutra ótica.

**FVP** | Mesmo naquilo que gerava habitualmente embaraços, como o tempo de constituição de sociedades, o trabalho feito por vários governos para facilitar e agilizar os negócios tem contribuído para melhorar os índices.

**Advocatus** | Como acompanharam a polémica dos vistos gold?

**AM** | Não tive nenhum caso em mãos que ficasse bloqueado, mas fiquei preocupada, porque era um programa que estava a correr bem e de repente encravou completamente o sistema. Foi um pouco difícil de explicar a paralisação do

sistema. Foi um tiro no pé, porque era uma boa ideia que estava a funcionar muitíssimo bem e de repente, por causa de uns barulhos, houve um *shut down* do sistema, que podia não ter acontecido.

**FVP** | Ao contrário do que às vezes somos levados a pensar, os vistos gold ou semelhantes existem em praticamente todos os países da União Europeia.

São um instrumento que os Estados utilizam para captar investimento e que são úteis. Se o instrumento na sua conceção e execução tinha falhas de pormenor elas devem ser corrigidas, mas não se deve deixar de ter o instrumento porque ele foi mal executado, se é que foi.



Ana Monjardino, coordenadora da French Desk

