negocios

Preço: 1,60 €
Classe: Economia
Data: 20.07.2016

Periodicidade: Diário
Tiragem: 12 400
Página: 01

insigte

Lex

RUI PENA

"Clientes resistem a investir em Portugal"

Rui Pena, sócio da CMS-RPA, diz que as renováveis são um sector onde há oportunidades.

SUPLEMENTO

negocios

Preço: 1,60 €
Classe: Economia
Data: 20.07.2016

Periodicidade: Diário
Tiragem: 12 400
Página: 01 (Lex)

insigte

Lex

SOCIEDADES
ANTÓNIO SOARES É NOVO LÍDER DA LINKLATERS NO ESCRITÓRIO DE LISBOA

OPINIÃO
BRUNO FERREIRA: "À MESA COM OS CRESCIDOS A FALAR DO SISTEMA FINANCEIRO"

Investir no país? Há resistências e oportunidades

Rui Pena, senior partner da CMS-RPA, admite que há resistência por parte dos clientes ao investimento em Portugal, mas sublinha que as oportunidades existem.

negocios

Preço: 1,60 €
Classe: Economia
Data: 20.07.2016

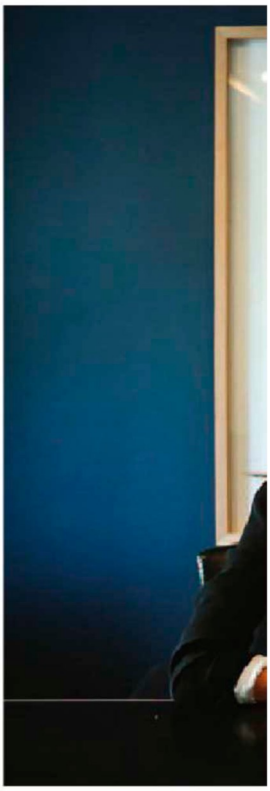
Periodicidade: Diário
Tiragem: 12 400
Página: 02 (Lex)

insigte

ENTREVISTA

RUI PENA E MÓNICA CARNEIRO PACHECO SÓCIOS DA CMS-RPA

"Clientes resistem a investir de peito aberto em Portugal"



A conjuntura não está fácil para atrair investimento estrangeiro. Ainda assim, há quem esteja à procura de oportunidades no país. O sector das energias renováveis é um exemplo.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@egocios.pt

O clima de dúvida que se instalou sobre a evolução da economia portuguesa não está a facilitar a atracção de investimento. É o advogado Rui Pena quem o reconhece, para o que recorre à experiência recolhida junto dos clientes. Apesar disso, há sectores de actividade que estão a mexer. O caso do imobiliário é conhecido, mas Mónica Carneiro Pacheco dá também nota do interesse que a área das energias, em particular as renováveis, está a suscitar aos investidores estrangeiros. Os dois sócios da CMS-RPA falam ao Negócios sobre a conjuntura que está a marcar o mercado da advocacia e ainda da área de prática que ambos lideram: A de direito da energia.

Da vossa experiência de assessoria jurídica a clientes internacionais, a resistência a investir em Portugal mantém-se ou têm-se deparado com sinais mais animadores?

Rui Pena (RP) – Não há dúvida alguma de que, em termos muitos gerais, há resistência dos clientes, quer internacionais, quer nacionais, a virem investir de peito aberto em Portugal.

A que razões atribui essa resistência?

RP - Existe um clima geral de dúvida sistemática do preenchimento de metas a que Portugal se comprometeu. Isso tem vindo a ser reflectido na imprensa nacional, mas sobretudo nos "media" internacionais. Além disso, há o posicionamento perfeitamente anómalo por parte do colégio dos comissários europeus e sobretudo por parte do Ecofin, relativamente ao incumprimento das obrigações do nosso país enquanto Estado-membro da União Europeia, o que tem tido uma repercussão internacional enorme. Depois, não há dúvida nenhuma de que o Governo entrou em funções num clima de incerteza, de crispação interna. Hoje em dia a comunidade internacional não tem fronteiras. Tudo o que se passou é conhecido. Quem pretende apostar em determinados projectos aguarda para saber como é que tudo se vai passar.

Como é que se desmistifica essa realidade? Esse é um papel que também cabe aos advogados na relação que mantêm com os clientes?

RP - Falta alguma pedagogia, nomeadamente por parte do Ministério das Finanças, sobre o que na realidade se passa no país. Esse também é um papel que os advogados têm de desempenhar. Temos que defender os interesses do nosso país, mas sobretudo argumentar que somos um Estado de Direito e que as situações, desde que devidamente contratualizadas, podem ser executadas e cumpridas. Até porque um empresário que pondere os riscos do seu empreendimento tem aqui, no nosso país, nos mais diversos sectores, campos óptimos de desenvolvimento dos seus projectos e dos seus investimentos.

Esse investimento é mais visível em que sectores?

RP - Por exemplo no imobiliário. Estão a ser canalizados milhões de euros para este sector específico em Portugal.

> **Um empresário que pondere os riscos do seu empreendimento, tem aqui, no nosso país, nos mais diversos sectores, campos óptimos de desenvolvimento dos seus projectos.**

Sabe-se que na área da energia, cuja equipa lideram na CMS-RPA, tem havido algumas movimentações. Quem é que está a procurar este sector e porquê?

MCP – Há muitos investidores estrangeiros, especialmente fundos, interessados no sector da energia. Em particular, na área das renováveis. Comparativamente a Espanha, entendem que em termos de regulação, e mesmo em termos políticos, Portugal lhes dá alguma segurança. Neste momento, pelo menos Portugal tem um Governo em funções. Apesar de existir alguma incerteza, os projectos têm ido para a frente.

Qual é a origem desses investidores?

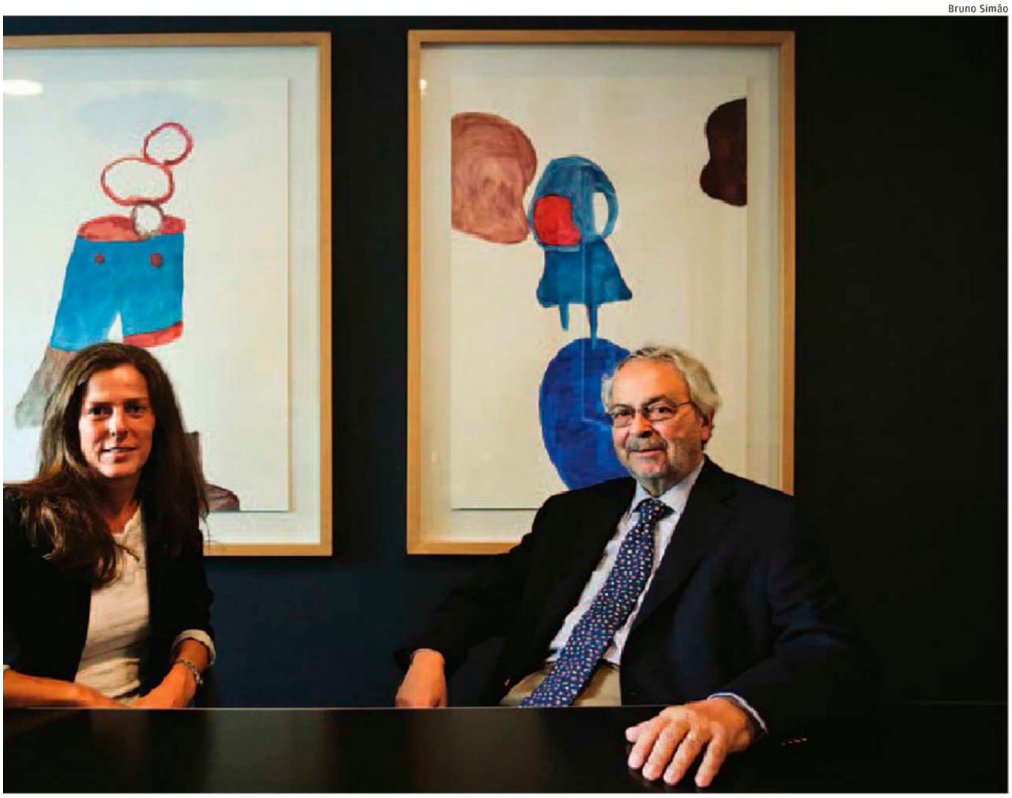
MCP – Temos vindo a assistir a um interesse crescente de vários investidores italianos, suíços, ingleses e franceses.

Em que projectos têm mostrado interesse?

MCP – Os targets são, quer de projectos já em operação (aquisição de participações) quer de projectos "greenfield" nos sectores eólicos e solar. O sector da microprodução para autoconsumo e da eficiência energética também está na mira de investidores. Não obstante estarem conscientes da crise económica que atravessámos e ainda não completamente ultrapassada, todos eles entendem que Portugal oferece um quadro regulatório estável, pois apesar da mudança de governos a política ener-

negocios
Preço: 1,60 €
Classe: Economia
Data: 20.07.2016
Periodicidade: Diário
Tiragem: 12 400
Página: 03 (Lex)
insigte

Bruno Simão



Há muitos investidores estrangeiros, especialmente fundos, interessados no sector da energia. Em particular, na área das renováveis.

gética tem-se mantido constante e prevê-se a eliminação do défice tarifário (que no final de 2015 era de 5,2 mil milhões de euros) até 2022.

RP – Apesar das mudanças de Governo, há uma continuidade na política energética. O secretário de Estado da Energia, Jorge Seguro Sanches, está a seguir as linhas que vêem sendo seguidas desde há anos. Aquilo que assegura o êxito de uma política é a sua estabilidade. Isso é fundamental.

As energias renováveis têm estado na mira dos investidores estrangeiros, pelos vistos este é um sector apetecível. Pode dizer-se isso?

RP – As renováveis são um exemplo do poder da tecnologia sobre a economia. A evolução tecnológica, quer ao nível dos painéis solares quer ao nível dos aerogeradores, criou condições para que hoje aquilo que anteriormente era subsidiado deixe de o ser. Temos neste momento a concorrer, em Portugal, toda uma série de empreendedores que vão produzir para o mercado. E esta é uma realidade que nada tem a ver com a legislação protectora de subsidiação por parte do Estado.

Um dos nossos problemas, mesmo com estas apostas, é que continuamos a ser muito dependentes do estrangeiro em termos energéticos.

MCP – A dependência energética em Portugal, que em 2003 era de 89%, em 2014 foi de 71%. Houve uma redução brutal em 11 anos, com esta política muito focada nas renováveis. Temos hoje um "mix" energético que nos permite caminhar no bom sentido.

Por outro lado, a produção de energia eléctrica de origem hídrica e eólica tem até permitido criar alguma capacidade exportadora...

RP – Criou-se esse excesso de produção que tem de ser escoado. Nesse sentido, é fundamental estabelecer interligações. Este é, actualmente, um dos grandes problemas do nosso país. Com Espanha, as coisas estão a correr bem, mas relativamente a França nem tanto.

Entretanto abriu-se uma outra hipótese para explorar a vertente exportadora: Marrocos. É viável?

RP – Curiosamente, uma ideia que lancei há vários anos foi a possibilidade de exportarmos energia para Marrocos. Fiquei muito satisfeito ao verificar que estão ser feitos estudos nesse sentido, que visam a utilização de um cabo submarino para promover a exportação de energia para esse país do Norte de África. Esquecemo-nos que este é também um país vizinho. É um país que precisa de uma interligação com o mercado ibérico. A ligação ao mercado ibérico através desse cabo vai permitir que deixem de investir, por exemplo, por exemplo, em centrais convencionais, que são caras e que só vão ser utilizadas em circunstâncias excepcionais para cobrir as falhas da produção quer eólica, quer solar.

Em Portugal, as empresas queixam-se dos preços da energia, que são muito elevados e pouco competitivos face a Espanha. A existência de mercado ibérico neste sector não deveria servir para esbater esta realidade?

RP – O Mercado Ibérico de Electricidade (Mibel) precisa ter regras idênticas em Portugal e em Espanha. Há um movimento gerido pelos respectivos reguladores no sentido de definir esta identidade, mas ainda estamos longe. O Mibel é hoje uma realidade, os operadores consideram-no uma instituição fundamental e estou convencido que este progresso é positivo. Não estamos a regredir, estamos a progredir, o que é bom para os operadores e para os consumidores. ■

negocios
Preço: 1,60 €
Classe: Economia
Data: 20.07.2016
Periodicidade: Diário
Tiragem: 12 400
Página: 04 (Lex)
insigte

ENTREVISTA

RUI PENA E MÓNICA CARNEIRO PACHECO SÓCIOS DA CMS-RPA

Presença internacional dá 10% da facturação

O advogado Rui Pena diz que um dos projectos da sua sociedade é liderar o projecto para África da CMS, grupo internacional de escritórios a que está ligado.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

A entrada na CMS deu à firma de Rui Pena e de Mónica Carneiro Pacheco uma "referenciação internacional". O negócio lá fora corresponde hoje a 10% do total da facturação e poderá subir. A aposta em África é um dos projectos em evolução e o escritório português quer liderá-lo.

O que representou para a RPA a entrada no projecto internacional CMS, em particular no recente período de crise?

Rui Pena (RP) – A inclusão na organização CMS correspondeu à obtenção de uma certificado de qualidade para o nosso escritório. Por outro lado, deu-nos também uma referenciação internacional. Estamos em 60 países, o que é realmente importante. Podemos acompanhar os nossos clientes que querem ir para o estrangeiro, participando deste fenómeno geral de globalização através de colegas que foram também "certificados" e que reconhecemos que são pessoas ou escritórios idóneos para acompanhar os nossos clientes. Em contrapartida, conseguimos também dar apoio em Portugal aos clientes internacionais dos diversos escritórios da CMS.

Que peso teve esse processo de internacionalização na facturação do escritório?

RP – Andará à volta de 10%. Em todo o caso não nos podemos esquecer que foi aqui, em Portugal, que fundamos a sociedade. Portanto é aqui, no nosso país e com os nossos clientes, que fazemos o nosso principal trabalho. Mas não há dúvida nenhuma que, cada vez mais, a relação internacional está na ordem do dia. E, por consequência, vamos beneficiar com ela, sem dúvida nenhuma.

Essa ligação à CMS de que forma tem funcionado em termos de valorização dos recursos humanos?

Mónica Carneiro Pacheco (MCP) – Ao nível dos mais jovens, e notamos isso até nas entrevistas de recrutamento, pesa muito o facto de estarmos integrados numa rede internacional. Hoje, os jovens são de um mundo global e querem estar num escritório que lhes permita formação lá fora, que é o que acontece connosco.

RP – Temos tido sempre uma grande preocupação com a qualidade. Por exemplo, recentemente conseguimos trazer para a sociedade, ao nível do direito público. Por outro lado, sabemos que precisamos de dar mundo aos nossos colegas. A CMS, através das suas acções de formação, permite não só um intercâmbio entre membros da mesma profissão, como inclusivamente dar aos mais novos um conhecimento e experiência diferentes noutros países. Esta é outra vantagem da nossa ligação à CMS.

Continuam a manter ligações a alguns mercados dos países da África lusófona. Como é que funcionam no seio da CMS?

RP – Uma das nossas perspectivas, inclusive no seio da CMS, é prospectarmos novos mercados. Tenho defendido que nós somos o instrumento ideal para penetrar designadamente nos países lusófonos. Neste sentido, em conjunto com a CMS, um dos nossos projectos é desenvolvermos um grupo de trabalho para África. Por ventura, só os franceses é que podem rivalizar connosco, mas temos um conhecimento muito importante da realidade africana, sobretudo dos países onde se fala português, pelo que estamos a procurar liderar esse processo.

No âmbito da CMS, tem havido muita procura dos serviços nos países africanos de expressão portuguesa?

MCP – De facto tem. Nos países onde não se fala português, é através de nós, quer em Moçambique quer em Angola, que entram os projectos. Acabamos por integrar essas equipas. Somos, no fundo, uma ponte entre os que não falam a língua nem podem exercer nesses países e os advogados que lá estão, que conhecem a realidade local e que ali podem exercer. Temos inclusive um advogado que actualmente está totalmente dedicado a este tipo de ligação, que é o Tiago Machado Graça. ■

Bruno Simão

A equipa de direito da energia da CMS-RPA. Da esquerda para direita: Duarte Lebre de Freitas, Bernardo Cunha Ferreira, Rui Pena, Andreia Duarte Costa, João Marques Mendes, Mónica Carneiro Pacheco, António Magalhães e Menezes e Jorge Pação.