

LEX 

"Não se resolvem problemas da banca só pela via legislativa"

O advogado Bruno Azevedo Rodrigues, novo sócio da Telles na área de direito bancário e financeiro, diz que não será apenas com novas leis e com mais regulação que as dificuldades da banca serão ultrapassadas.



O mais recente sócio da Telles, Bruno Azevedo Rodrigues (à esquerda), com o managing partner da sociedade, Miguel Torres.

Bruno Simão

[f](#) [t](#) [in](#) [G+](#) [✉](#) [💬](#) 1

[🔖](#) Guardado [🖨](#) Imprimir



João Maltez jmaltez@negocios.pt
02 de novembro de 2017 às 11:10

Bruno Azevedo Rodrigues, que tem estado envolvido em algumas das operações de maior envergadura em Portugal na área financeira, é o mais recente reforço da sociedade de advogados Telles. Em entrevista ao Negócios, o "managing partner" deste firma, Miguel Torres, explica o porquê desta contratação, enquanto Bruno Rodrigues avança com a sua perspectiva sobre a realidade que hoje vive a banca nacional, ultrapassada que foi a fase mais aguda da crise que a varreu. Tal como reconhece, o sector "não está ainda numa fase isenta de problemas" e não será apenas com novas leis e com maior regulação que as dificuldades serão ultrapassadas.

É do conhecimento público que está envolvido no apoio jurídico a algumas das operações mais relevantes no sector financeiro. Passada a fase mais aguda da crise sectorial, de que modo está esta área da economia a comportar-se?

Bruno Azevedo Rodrigues (BR) – Face à crise que viveu, está a comportar-se muito melhor, mas não estamos ainda numa fase isenta de problemas.

A que tipo de problemas se refere? À grande litigiosidade a que o sector está hoje sujeito?

BR – A litigiosidade é uma consequência, não a causa. A causa está, diria, no sobredimensionamento do sector financeiro, numa gestão pouco prudente do risco e, a dada altura, em alguma confusão quanto ao papel que os bancos deveriam ter na economia. O problema de acesso por parte de certos bancos de certas jurisdições ao financiamento nos mercados criou problemas graves, que levaram à necessidade de aplicação por parte dos reguladores de medidas de resolução. Trata-se de um sistema novo. Ainda está a ser testado. Ainda há muito a fazer quanto a essa intervenção por parte dos reguladores, o que atrai, naturalmente, elevada litigância.

Os problemas do sector bancário não se resolvem apenas nem pela via legislativa, nem pela via regulatória.

Na sua opinião, portanto, a litigância é uma consequência da crise e não a causa dos problemas que o sector hoje vive?

BR – É algo que nesta fase é inultrapassável, embora hoje em dia o sistema financeiro esteja seguramente melhor do que estava há dois ou três anos. Estamos no bom caminho. Se repararmos bem, a performance dos bancos está a melhorar. As perdas que se verificaram há dois ou três anos estão bastante mais atenuadas este ano. Estamos claramente numa via de retoma, mas ainda há muito trabalho para fazer.

A legislação que está a ser criada irá amenizar futuros problemas que surjam no sistema?

BR – Não creio que exista qualquer legislação que por si resolva problemas. Há uma reinterpretção daquilo que é o sector. Constatou-se a necessidade de uma maior e mais próxima interpelação dos reguladores no acompanhamento mais preventivo no que diz respeito a determinadas práticas. Por outro lado, há um desafio tecnológico que se coloca hoje ao sector financeiro que leva ao desenvolvimento de novas realidades que necessitam de certa forma da existência de regras. Agora, os problemas do sector bancário não se resolvem apenas nem pela via legislativa, nem pela via regulatória.

Ainda há muito a fazer quanto a essa intervenção [medidas de resolução] por parte dos regulado-res, o que atrai elevada litigância.

Se não é por aí que se resolvem os problemas, é por onde?

BR – Creio que há uma nova consciência de que existiam algumas práticas que geravam maior risco e maior desequilíbrio para o sector e que é preciso corrigir. É necessário reinterpretar o papel dos actores face àquilo que é a experiência passada. Se dissesse que só pela via legislativa iríamos corrigir estas situações passadas, creio que estaria a ser ingénuo. É a convicção da obrigatoriedade da regra que no fundo gera um comportamento diferente para melhor, mais do que a mera existência da regra. Creio que em relação a isto existe alguma sintonia por parte dos actores deste sector – do regulador e dos restantes "stakeholders".

As soluções jurídicas que entretanto foram encontradas para responder a quem se sentiu penalizado pelo sistema financeiro são as melhores?

BR – Penso que estão a ser encontradas as soluções possíveis. Se verificarmos, o fenómeno também é novo. Portanto, estamos um bocadinho a adaptar-nos à medida que os acontecimentos se vão verificando. Em termos genéricos, creio que têm vindo a ser encontradas as soluções possíveis.

O sistema já recuperou a confiança por parte dos cidadãos?

BR – Creio não estar enganado que existe bastante confiança por parte dos cidadãos no negócio clássico da banca. Se verificar, mesmo nos bancos que foram intervencionados, as respectivas quotas de mercado, pelo que foi sendo anunciado, não sofreram enormes variações.

Reforço este ano com 18 advogados

Já com os mais recentes reforços na área de direito financeiro, projectos e mercados de capitais - Bruno Azevedo Rodrigues, que entrou como sócio, e Márcio Carreira Nobre, que terá estatuto de "of counsel" -, a sociedade de advogados Telles, liderada por Miguel Torres, integrou este ano 18 advogados para diferentes áreas de prática. Um entrou com estatuto de sócio e quatro como "of counsels", advogados já com grande senioridade e com experiência nas suas áreas de prática. Concretamente a área da chamada "desk" francesa, protecção de dados, energia e financeira, projectos e mercados de capitais. No total, a Telles tem hoje, segundo Miguel Torres, uma equipa com uma centena de pessoas.

"Peso da facturação internacional ficará este ano entre 25% a 30%,"

A ideia "não é crescer por crescer", sustenta o managing partner Miguel Torres. Contudo, assegura também, a sociedade de advogados Telles poderá voltar a reforçar a sua equipa ainda este ano em áreas de prática como a propriedade intelectual, direito da saúde ou direito financeiro. Também continuará a aposta na internacionalização, que no final de 2017 poderá ter um peso na facturação de 25% a 30%.

A Telles apostou este ano num reforço significativo da sua equipa. O conjunto de contratações que fizeram visou dar resposta à procura dos clientes ou o propósito foi dar seguimento ao projecto de desenvolvimento da sociedade?

Miguel Torres (MT) - Um pouco dos dois. A marca Telles, que tem a sua origem na cidade do Porto, é hoje uma marca de âmbito nacional, reconhecida no mercado, e a aposta na vinda para Lisboa permitiu que alargássemos a nossa base de clientes. Esse aumento da procura levou-nos a constituir novas áreas de prática. Além disso, têm surgido outras oportunidades, como por exemplo na área da privacidade e cibersegurança. Todos os ciberataques que foram feitos a empresas, por um lado, e o novo regulamento da protecção de dados, por outro, fizeram com que este sector se tornasse uma oportunidade de negócio. Já a área de financeiro, projectos e mercado de capitais, esta irá agora ser potenciada pelo Bruno Azevedo Rodrigues.

O propósito é continuar a apostar no reforço da equipa?

MT - A Telles não tem um número mágico que queira atingir. Não vamos crescer por crescer, isso nunca o fizemos. A sociedade conta hoje com 100 pessoas, mas ainda não atingimos aquilo que consideramos o limite. Este ano já entraram 18 profissionais para a equipa, alguns deles bastante seniores. Para já, temos que solidificar estas integrações, embora até final do ano ainda possamos contar novos reforços. Temos que crescer sobretudo em algumas áreas de prática que temos vindo a desenvolver.

Quais?

MT - Por exemplo, a área da propriedade intelectual, onde temos que apostar mais na consultoria, ao nível do registo de marcas e patentes. Temos ainda que crescer na área do direito da saúde, bem como na área de financeiro, projectos e mercados de capitais

Que aposta têm feito ao nível da internacionalização?

MT - A Telles, desde há alguns anos a esta parte começou a internacionalizar-se. Toda a gente percebe que o mercado português é limitado, apesar do desenvolvimento que tem existido, um pouco à conta do turismo, mas a nossa internacionalização é muito importante. Hoje tem um peso já bastante grande na facturação da sociedade.

Temos clientes a apostar na indústria, muito no turismo e muitíssimo no imobiliário [habitação e escritórios].

Qual é o peso da internacionalização na vossa facturação?

MT - O peso da facturação de clientes internacionais no final deste ano ficará entre os 25% a 30%.

O vosso processo de internacionalização em que moldes foi desenvolvido?

MT - Através das relações que temos vindo a desenvolver com escritórios importantes fora de Portugal, mediante alianças internacionais de que fazemos parte, mas também com a criação das chamadas "desks", que trazem muitos clientes internacionais. Neste âmbito, temos apostado nos mercados francês, espanhol, brasileiro, britânico, suíço e também alemão.

A conjuntura tem ajudado a cativar novos clientes?

MT - Neste momento Portugal está a ajudar. A atracção que se sente relativamente a Portugal faz com que exista um movimento de entrada no país, mas temos feito uma aposta muito grande em deslocações, na estadia de advogados da Telles nos mercados que referi.

Esses clientes que apostam em Portugal, em que sectores de actividade estão a investir?

MT - Temos clientes a apostar na indústria, muito no turismo e muitíssimo no imobiliário. Nos grandes centros urbanos, a aposta no imobiliário tem sobretudo a ver com habitação e escritórios.