



entrevista

Luís Sáragga Leal, Prémio M&A



“Os grupos mais sólidos vão começar a ir às compras”

Sáragga Leal é sócio fundador da PLMJ e é distinguido pela Bestlawyer com o prémio M&A. Acredita que mais cedo do que tarde esta área de prática regressará aos grandes negócios.

Com a crise financeira o M&A caiu a pique. Como é o seu dia-a-dia?

PLMJ é sobretudo um escritório de Clientes e não só de transac-

“2011 será certamente um ano muito difícil”, diz o sócio da PLMJ.

ções, sem prejuízo de participarmos na generalidade das grandes operações que ocorrem em Portugal. Aliás em 2010 estivemos muito ocupados com uma OPA de grande dimensão e envolvidos em várias transacções significativas, não só em Portugal mas noutros países onde temos Parcerias. Por outro lado, alguns Advogados de M&A tiveram a oportunidade de diversificar a

sua formação, reforçando áreas afins em que se verificou um acréscimo de trabalho como por exemplo na Reestruturações de grupos empresariais.

Há luz ao fundo do túnel?

A luz está sempre ao fundo do túnel! Essa luz alcança-se mais rapidamente trabalhando afinadamente, diversificando serviços e recursos, investindo na



FOTO PAULO ALEXANDRE COELHO

cado de capitais. Depois de um período de surpresa e de compreensível contenção, os grupos mais sólidos aproveitarão para “ir às compras”, reforçando a sua posição concorrencial num mercado cada vez mais global. Basta olhar para o PSI 20 para verificar que a maioria das grandes empresas cotadas tem uma capitalização bolsita inferior ao seu real valor, o que as torna particularmente apetecíveis – e “opáveis” – para investidores mais líquidos e propensos ao risco. Vamos assistir a movimentos de consolidação em vários sectores chaves da nossa economia.

Têm conseguido compensar a quebra desta área de prática?

O facto de sermos um escritório de Clientes, alguns do quais acompanhamos há dezenas de anos, tem-nos permitido tornar o menor fluxo de operações de M&A nos últimos 2 anos, sem quebra de receitas e sem necessidade de dispensar Advogados. Pelo contrário, continuamos a apostar numa política de crescimento orgânico e de internacionalização, sobretudo nos países da CPLP onde mantemos presença activa em Parceria com escritórios locais de referência, política que nos tem permitido diversificar e externalizar trabalho especializado.

Como será o ano de 2011?

2011 será certamente um ano difícil. Esperamos que menos insustentável que 2010 mas seguramente crítico face à contenção de despesas e investimento públicos e o efeito de arrastamento no sector privado da economia. Fundamental será assegurar uma exemplar execução orçamental para restituir a confiança não só aos mercados financeiros mas sobretudo aos empresários e agentes económicos que fazem

acrescida formação e especialização dos nossos Advogados e criando novas oportunidades, em Portugal e no estrangeiro.

Após o ‘boom’ da década passada acredita na recuperação de grandes negócios?

Acredito convictamente numa rápida recuperação das grandes transacções e operações no mer-

Na foto:

Luís Sáragga Leal foi fotografado na firma que fundou, na Avenida da Liberdade, em Lisboa.

mover e crescer a economia real, gerando postos de trabalho.

A justiça é um dos sectores que “trava” a economia.

Como se inverte isto?

O problema do bloqueio radica em factores distintos: elevados níveis de litigância, fruto da pouca qualidade e da instabilidade da legislação; inexistência de alternativas aos tribunais para resolução de litígios; número insuficiente de juízes tributários, assoberbados com tarefas burocráticas de gestão dos processos que devem ser delegados em gestores profissionais e funcionários especializados.

O recrutamento de novos juízes é indispensável para a resolução do problema mas ao mesmo tempo é necessário que determinados litígios possam encontrar solução não contenciosa, necessariamente morosa, permitindo-se designadamente a negociação expedita de acordos entre a administração fiscal e os contribuintes, embora sujeitos a controlo independente. O recurso a modelos alternativos de resolução de litígios deve ser prosseguido nos casos em que não seja imperioso o recurso ao tribunal.

Como reage a PLMJ à crise?

Pessoalmente, gosto de gerir em contra ciclo. Em períodos de crise acredito que surgem sempre novas oportunidades de trabalho especializado sobretudo para as sociedades mais coesas, eficientes e especializadas que também aceitem partilhar alguns riscos com os seus Clientes. Como acima referi, não temos sofrido uma quebra significativa no volume de trabalho e encaramos o próximo ano com redobrado optimismo na nossa capacidade colectiva, como Nação, de ultrapassar a crise. **Q**



Luis Sáragga Leal,
Prémio M&A