



# Controlo da banca por espanhóis favorece sociedades ibéricas?

**M&A** As ondas de choque dos movimentos de concentração na banca vão fazer-se sentir também no mercado da advocacia de negócios.

**Filipe Alves**

filipe.alves@economico.pt

O sector bancário nacional atravessa uma fase de consolidação, com os grandes bancos espanhóis a desempenharem um papel decisivo. A venda do Banif ao Santander foi apenas o tiro de partida e, a prazo, também o Novo Banco e o BPI poderão passar a ser controlados por grupos sediados em Madrid ou Barcelona. O Económico contactou cinco advogados de grandes escritórios portugueses para tentar responder a uma questão: o eventual controlo de vários dos principais bancos nacionais por grupos espanhóis vai favorecer as grandes firmas de advogados ibéricas – como a Cuatrecasas ou a Uría – e obrigar as sociedades portuguesas a procurarem aliadas no país vizinho?

Para Agostinho Pereira de Miranda, sócio fundador da Miranda, não há dúvidas de que as firmas nacionais terão dificuldade em competir com os escritórios espanhóis no acesso aos futuros centros de poder da banca. “Não estou nada optimista quanto à possibilidade de os maiores escritórios portugueses, nesta fase, chegarem, directa ou indirectamente, aos centros de decisão em Madrid. Não tendo investido em Espanha no tempo das vacas gordas, vêem-se agora limitados a dizer sim ou não às abordagens de sociedades espanholas por vezes bem mais pequenas do que os alvos portugueses”, disse.

“A hora é dos escritórios espanhóis e francamente vejo poucas firmas portuguesas com músculo para se oporem a uma investida que, na banca como noutras sectores da nossa economia, apenas se pode acentuar nos próximos anos”, acrescentou. Defendeu



**Agostinho Pereira de Miranda diz que as sociedades nacionais terão mais dificuldade em competir no acesso aos futuros centros de decisão da banca.**



**Pedro Rebelo de Sousa considera que o fenómeno da “iberização” será mais visível a prazo. “Não creio que resulte um automatismo sequencial”, defendeu.**



**Luís Pais Antunes defende que a crescente ligação entre os dois mercados não vai levar necessariamente a um reforço das chamadas firmas “ibéricas”.**



**Pedro Raposo não aprecia a expressão “escritórios ibéricos”. “Não me parece que das várias operações feitas até hoje tenha resultado a afirmação de uma marca ibérica enquanto tal”.**



**Pedro Cassiano Santos, sócio da Vieira de Almeida & Associados, considera que os escritórios portugueses devem evitar “travar uma espécie de guerra de preços”.**

ainda que “as grandes beneficiadas serão as firmas espanholas com presença em Portugal”.

“Mas só nos podemos queixar de nós próprios. Mesmo na contratação de serviços jurídicos por parte do estado poucas vezes ela é precedida de concurso público e não raro o critério é, pura e simplesmente, o do amiguismo. Por que haviam os bancos espanhóis de fazer diferente?”, concluiu.

Já Pedro Rebelo de Sousa, sócio fundador da SRS, considera que o risco de “iberização” está em cima da mesa, mas apenas no médio prazo. “Não creio que resulte um automatismo sequencial. A médio prazo, se tal preponderância implicar uma iberização do nosso tecido empresarial aí claro que igual tendência se observará na advocacia”, disse.

Luís Pais Antunes, ‘managing partner’ da PLMJ, tem uma visão menos determinista do fenómeno. “Independentemente da maior ou menor dimensão do fenómeno de consolidação no sector bancário em Portugal, a crescente ligação entre os mercados português e espanhol é uma realidade que nos acompanha há muitos anos e que continuará a acompanhar-nos. Daí não decorre necessariamente um reforço da importância dos chamados “escritórios ibéricos”, nem uma menorização dos escritórios “100% nacionais”, sejam eles portugueses ou espanhóis”, disse o líder da PLMJ, uma das maiores sociedades sediadas em Portugal.

“O estabelecimento de parcerias ou os processos de consolidação são muito mais influenciados pelas necessidades dos clientes e pelas opções estratégicas definidas pelos órgãos de gestão do que

pela estrutura accionista dos principais agentes nos diferentes mercados sectoriais”, defendeu.

Por sua vez, Pedro Raposo, sócio da Raposo, Sá Miranda e Associados, afirmou que “as relações entre Espanha e Portugal e a interdependência das economias há muitos anos que obrigou à existência de parcerias entre escritórios e justificou a existência de escritórios ibéricos”. Adiantou: “Confesso que não aprecio muito a expressão, pois o que temos são operações maioritariamente espanholas ou portuguesas implantadas em ambos os mercados, não me parece que das várias operações feitas até hoje tenha resultado a afirmação de uma marca ibérica enquanto tal”.

Pedro Raposo defendeu que é “evidente que quanto mais desenvolvidas são as parcerias”,

maiores as possibilidades de consolidação, mas parece-me que tal resulta, ou pelo menos deveria resultar, mais da evolução dessas mesmas relações do que propriamente da localização dos eventuais centros de decisão”.

## Menos clientes disponíveis e guerra de preços à vista?

Para Pedro Cassiano Santos, sócio da Vieira de Almeida & Associados, a concentração no sector bancário “pode efectivamente ter incidências na advocacia, na medida em que reduz o número de clientes abstratamente existentes e, nessa medida, significa uma redução da densidade do mercado disponível para escritórios de advocacia”. “No entanto, os bancos espanhóis, tal como os americanos, ingleses, franceses ou alemães são geridos profissionalmente, funcionam as mais das

vezes segundo critérios de mercado, adjudicando em função da relação qualidade preço e procurando certamente o advogado ou escritório melhor posicionado para determinado trabalho”, defendeu o advogado. Acrescentou que “os preços dos serviços em Lisboa são em geral significativamente inferiores aos preços para serviços comparáveis em Madrid e esta é também um aspecto que importa ponderar”.

“Se Portugal e Espanha se alinharem, então os preços poderão subir e não sei bem antecipar o efeito que isso teria no mercado da advocacia. Não faz sentido que os escritórios portugueses procurem travar uma espécie de guerra de preços, pois isso só iria prejudicá-los a si mesmos, até porque têm à partida bolsos menos profundos”, disse o sócio da VdA. ■