

Lex

SAMUEL FERNANDES DE ALMEIDA "MANAGING PARTNER" DA MFA LEGAL

“Mercado da advocacia vai mudar bastante nos próximos anos”

Dos planos para o futuro à crescente competição no setor da advocacia em Portugal, Samuel F. de Almeida olha para o primeiro ano de atividade da sociedade, que diz ter ultrapassado as suas “melhores expectativas”.

JOÃO DUARTE FERNANDES
joaomfernandes@negocios.pt

Fundada há um ano, a MFA Legal tem consolidado a sua presença no mercado da advocacia em Portugal enquanto uma boutique com foco nas áreas de fiscal, penal, contraordenacional e “compliance”. Em entrevista ao Negócios, o “managing partner” da firma, Samuel Fernandes de Almeida, faz o balanço do primeiro ano de atividade da sociedade. Dos planos para o futuro à crescente competição no setor da advocacia em Portugal, passando, também, pelo tema do Orçamento do Estado (OE) para 2025, o líder da MFA considera que “o mercado da advocacia vai mudar bastante nos próximos anos”.

Como caracteriza este primeiro ano de atividade da MFA Legal?

Em geral, ultrapassou as nossas melhores expectativas, quer em termos do próprio negócio, da visibilidade do escritório, mas também do posicionamento que conseguimos ter no mercado e até mesmo na atração de talento. Para nós, internamente, mais do que os números financeiros que ultrapassaram o nosso orçamento e o nosso “business plan” inicial, o importante é conseguirmos ser atrativos para jovens advogados e advogados seniores, que se querem juntar a este projeto.

A MFA mais do que duplicou a sua equipa neste primeiro ano. Esta estratégia de alargamento será para se manter?

A estratégia de alargamento ou de crescimento não é uma estratégia de crescer só por crescer.

Nós somos uma boutique e não vamos perder essa matriz. Crescemos porque tivemos de aumentar a oferta face àquilo que era a procura dos nossos serviços. Temos ideia de alargar ainda mais a nossa oferta dentro daquilo que é a nossa estratégia e o nosso posicionamento. Acredito que iremos continuar a crescer e que não levaremos muito tempo até chegar aos trinta, quarenta advogados. Esse é o patamar onde queremos estar.

No caso da MFA, que se caracteriza por ser uma sociedade boutique, como referiu, que oportunidades foram identificadas para entrarem no mercado?

Os grandes escritórios, em regra, não têm grande apetite pela área de penal económico. Os escritórios que em Portugal se dedicam maioritariamente à área de penal, no penal económico não têm dentro de si “expertise” fiscal que a nossa equipa tem. É essa particularidade do nosso projeto que nos permite ter aqui um espaço muito próprio, depois alargando a temas de gestão de crise, “compliance”, cibersegurança, proteção de dados. É esse o caminho para onde certamente estamos a ir.

Que mais-valia podem aportar aos vossos clientes face à oferta dos grandes escritórios?

Aquilo que temos sentido é que existe espaço no mercado e vontade por parte de alguns ou de muitos clientes em ter aquilo que nós chamamos o “trusted advisor”. Pessoalmente, acredito que



O grande desafio para as estruturas portuguesas, é que esses escritórios [internacionais] têm uma capacidade de investimento [...] que é completamente diferente da que existe em Portugal.

esse será, progressivamente, o caminho da advocacia: os escritórios serem o “trusted advisor” dos seus clientes e aí faz todo o sentido recorrer a escritórios que têm perfis de elevada especialização e “expertise”, como é o caso da MFA.

Como é que olha para o futuro do mercado da advocacia em Portugal?

O mercado da advocacia vai mudar bastante nos próximos anos e já estamos progressivamente a assistir a isso.

Em que sentido?

Temos novos “players” no mercado, internacionais. Por exemplo, os nossos vizinhos da Pérez-Llorca, a Broseta, a EY que acaba de lançar a EY Law. Portanto, temos, por um lado, a entrada de “players” maiores e com maior capacidade financeira e, também,



a entrada das empresas de auditoria dentro do mercado.

Isso pode ser visto como uma tendência que se irá manter face ao que está a acontecer noutros mercados?

O mercado espanhol é um exemplo muito claro disto. Se olharmos para os dez maiores escritórios hoje e os dez maiores de há cinco anos, não tem nada a ver. E em Portugal é provável que esse mesmo cenário também se venha a repetir. Se olharmos para outros mercados, como por exemplo França, Itália e Alemanha, o que nós vemos são relativamente poucos escritórios de grande dimensão, alguns internacionais. Por outro lado, por exemplo, o mercado francês está repleto de boutiques muito especializadas em determinadas áreas.

Marilene Alves



A discussão em Portugal dos temas fiscais está demasiado politizada, demasiado polarizada. Há uma discussão muito superficial e com temas que pouco valor acrescentam.

Vê esta competitividade internacional no mercado da advocacia em Portugal como uma coisa positiva?

Sempre vi a concorrência como uma coisa muito positiva. Acredito que há espaço para todos, desde que haja qualidade. O grande desafio para as estruturas portuguesas, sobretudo as grandes sociedades, é que esses escritórios têm uma capacidade de investimento e um raio de ação em termos globais que é completamente diferente da capacidade de investimento que existe em Portugal. Se a isso acrescentarmos a circunstância dessas sociedades, até à data pelo menos, estarem sujeitos ao regime de transparência fiscal – que é um total desincentivo à capitalização das sociedades de advogados –, temos obviamente o contexto para que os grandes projetos de advocacia em Portugal estejam numa

situação adversa em termos de concorrência com outros grandes projetos internacionais.

Quanto à proposta de Orçamento do Estado (OE) para 2025, que “feedback” é que têm recebido dos clientes que representam?

Este orçamento tem uma coisa boa e uma coisa menos boa. A coisa boa é que, pelo menos, não há demasiadas alterações legislativas e isso na área fiscal é sempre uma boa notícia, alguma estabilidade. A má notícia é quando nós temos um sistema fiscal que tem uma elevadíssima carga sobre os particulares e as empresas, a ausência de alterações significativas ou estruturais significa que essa elevada carga fiscal se irá manter. Portanto, não há propriamente um grande entusiasmo ou uma grande inquietude em torno des-

te OE, que vem na linha de continuidade da política que vinha sendo seguida.

É importante mantermos esta discussão sobre fiscalidade no espaço público durante o resto do ano e não apenas durante os meses em que é discutida a proposta de OE?

Julgo que é importante manter no espaço público a discussão da política e da estratégia fiscal de um país, como é evidente. Em Portugal cometem-se dois erros. Primeiro, toda a atenção mediática está centrada na proposta de OE e não na versão final. Por um lado, isto não deixa de causar alguma estranheza tendo em conta que algumas medidas poderão cair. Mas há um fenómeno que causa bastante perplexidade, que é a circuns-

tância que ninguém liga à conta do Estado.

Ninguém liga à conta do Estado?

A conta do Estado, que é o que reflete a execução do orçamento que foi aprovado um ano antes, não tem nenhuma discussão política ou técnica, o que não deixa de ser surpreendente, nomeadamente porque ela impacta com as propostas de orçamento do ano seguinte, no que diz respeito à angariação da receita. A despesa tem um tecto e está balizada por uma aprovação parlamentar, a receita não. Portanto, temos muitas das vezes, dados comparáveis apenas em termos de OE e de propostas de OE, ao invés de compararmos com a execução e a conta do Estado. Nomeadamente, qual foi a carga fiscal efetiva que ocorreu num determinado exercício. Julgo que

a discussão, em Portugal, dos temas fiscais está demasiado politizada, demasiado polarizada. Há uma discussão muito superficial com temas que, verdadeiramente, pouco valor acrescentam.

Chegando ao final, quais são as apostas para o próximo ano da sociedade?

No próximo ano, a nossa aposta continua a ser em estabilizar e reforçar a nossa equipa e consolidar, obviamente, o projeto em termos do mercado. Temos uma ambição e gostaríamos de ser vistos como um dos projetos mais atrativos, nomeadamente, no mercado, em termos de captação de talento. Depois deste primeiro ano, continuaremos a tentar reforçar as nossas parcerias e também começar o nosso projeto em termos de desenvolvimento, em termos técnicos. ■