



ENTREVISTA



Paula Nunes



João Afonso Fialho

PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES DE ADVOGADOS DE PORTUGAL (ASAP).

“A Ordem dos Advogados está mais preocupada com os advogados de prática individual”

O PRESIDENTE DA ASAP NÃO TEM PAPAS NA LÍNGUA NAS CRÍTICAS AO PODER POLÍTICO E À ORDEM DOS ADVOGADOS. E EXIGE SOLUÇÕES PARA O QUE DIZ SEREM OS PROBLEMAS QUE AFECTAM OS ADVOGADOS EM SOCIEDADE, A COMEÇAR PELA OBRIGATORIEDADE DO REGIME DE TRANSPARÊNCIA FISCAL.

Filipe Alves

Está à frente da ASAP há cerca de ano e meio. Que balanço faz desta primeira metade do seu mandato?

O balanço tem sido positivo. Não digo largamente positivo, mas tem sido positivo. A principal preocupação desta nova direcção tem sido manter e, se possível, melhorar os eventos e actividades correntes da associação. E julgo que temos conseguido fazer isto. Também temos conseguido ser mais interventivos junto do poder público e também da Ordem dos Advogados, para chamar a atenção para muitas questões que preocupam as sociedades. Se nos perguntar se essa maior exposição pública nos tem permitido atingir os nossos objectivos, provavelmente teremos de dizer que não. Estamos longe de conseguir atingir os nossos principais objectivos ou se quiser, traduzindo isso de outra forma, em conseguir que o Ministério da Justiça e a Ordem dos Advogados compreendam as questões que a ASAP suscita e que ajam em conformidade.

Ou seja, compreender que a advocacia pode ser feita também em sociedade não apenas em prática individual?

É compreender que a advocacia em sociedade tem especificidades que devem ser tidas em consideração, que não podem ser ignoradas, e que está na altura a Ordem e o Ministério da Justiça deixarem de olhar para as sociedades como uma extensão da advocacia tradicional. Algo que não são, de todo. E de passarem a tratar aquilo que é diferente de uma forma diferente. E há uma situação que continua a ser gravíssima e é muito importante em termos concorrenciais, que tem a ver com o nosso regime fiscal. Já correram rios de tinta sobre o assunto, mas o mesmo continua sem solução à vista, certamente por conveniência dos poderes públicos em arrecadarem uma receita muito interessante, trimestralmente, a partir das sociedades de advogados. Estamos a falar de largos milhões de euros.

Refere-se ao regime de transparência fiscal, que se aplica aos advogados em sociedade.

Sim, refiro-me ao regime de transparência fiscal. Obriga-nos a antecipar imposto ao Estado sobre receitas que não sabemos se vamos receber. É uma coisa absolutamente inadmissível e este ano continuamos na mesma. É claro que, dirão alguns, o regime tem as suas virtudes. Mas, por outro lado, continua a ser altamente lesivo dos interesses das sociedades e dos seus sócios. Se é para manter este regime de transparência fiscal, então devia existir pelo menos a possibilidade de as sociedades optarem entre o regime da transparência e o regime geral. Repare, há aquela ideia de que os advogados são muito influentes em Portugal e que dominamos a Assembleia da República. Mas somos tão influentes que nem conseguimos resolver os nossos próprios problemas. E repare, com a própria revisão dos estatutos da Ordem dos Advogados,



entrevista

Perfil

João Afonso Fialho foi eleito presidente da Associação Portuguesa de Sociedades de Advogados (ASAP) em Fevereiro de 2014, num mandato de três anos. Licenciado em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, está inscrito na Ordem dos Advogados desde 1992. Trabalhou na Câmara de Lisboa e no escritório de Tomás Andrade Rocha, até integrar a Miranda, Correia, Amendoeira & Associados, em 1997. Neste escritório distinguiu-se nas áreas de 'corporate', 'mining' e energia, tornando-se membro do conselho de administração. Em meados de 2015, deixou a Miranda, juntamente com outros seis sócios do escritório, ingressando na Vieira de Almeida & Associados. É do Sporting e tem vários artigos publicados em jornais económicos e publicações da área do Direito.



Paula Nunes

> com a revisão da Lei das Ordens Profissionais, criou-se a possibilidade de as sociedades constituírem-se como sociedades comerciais. Mas continuam a ser impedidas de agir como sociedades comerciais em termos fiscais, continuando sujeitas ao regime de transparência. Isto é um absurdo total. Continuam sujeitas ao regime de transparência. Isto acontece conosco e com os solicitadores e com mais meia dúzia de infelizes que não têm maneira de se livrar deste regime.

A mudança do regime de transparência é uma bandeira que vai continuar a marcar o seu mandato, durante o próximo ano e meio?

Vai continuar a marcar este mandato. A ASAP publicou uma recomendação no seu site sobre esta matéria e sobre o que se deve fazer. É uma recomendação que foi preparada por um membro da nossa direcção, o João Espanha, um reconhecido fiscalista. Vamos continuar a resistir contra tudo e contra todos. E agora a solução vai depender do próximo Governo.

E a Ordem?

Acho que a Ordem não entende sequer o problema. Ou melhor, não digo que o titular A ou B de determinado cargo da Ordem dos Advogados não entenda o problema. Agora, a Ordem, enquanto instituição, não entende o problema e não o quer entender, porque nós estamos disponíveis para o explicar. E já várias vezes dissemos que algumas das formas que foram aventadas pela Ordem para resolver o problema não eram a forma mais correcta de o fazer. Ninguém pode alterar este estado de coisas sem mexer na legislação fiscal. O problema resolve-se em sede de IRC e de IRS, é aí que tem de ser resolvido. Não pode ser de outra forma. Não é alterando legislação profissional que se vai mudar essa questão. Mas esta não é a nossa única bandeira. Sempre dissemos que queremos ajudar a modernizar a profissão. As sociedades são modernas e estão bem estruturadas. O que não têm é uma base jurídica, legal, que lhes permitam funcionar de forma optimizada, ou de forma concorrencial com os seus concorrentes europeus. Hoje em dia o

mercado da advocacia é internacional e temos os nossos vizinhos espanhóis com uma legislação progressista, permitindo que se estruturam de forma mais liberal.

Permitindo, por exemplo, a multidisciplinaridade e a existência de sócios que entram com o capital...

Precisamente. E temos os ingleses com uma legislação idêntica. E depois estamos aqui nós a concorrer no mercado ibérico e a concorrer, e bem, com as sociedades inglesas nos mercados internacionais... mas com leis do século XIX.

Os escritórios espanhóis e ingleses têm mais facilidade no acesso a financiamento, para suportar o seu crescimento?

Muito mais. E eu já não pedia que o nosso Governo fosse muito liberal e permitisse que as sociedades de advogados fossem cotadas em bolsa. Não é nada disso. Mas pelo menos deixem que os próprios sócios capitalizem a empresa e retirem-nos os ónus, que são absolutamente injusti-



“Temos de modernizar a nossa profissão”

Quando fala em mudança, refere-se também a questões como a proibição da publicidade?

A publicidade é só uma delas. Mas também lhe digo que não gostaria de, de repente, encontrar um 'outdoor' com a cara de um advogado a dizer que é especialista em acidentes de viação, como acontece nos Estados Unidos. Era desagradável e não gostava de ver isso.

Mas concorda que um pouco mais de abertura nesse domínio permitiria uma advocacia mais concorrencial?

Claro que sim. Estamos a competir com sociedades que podem fazê-lo e fazem-no. Não podemos viver isolados. Dentro de 10 a 15 anos, o mercado da advocacia como o conhecemos não existirá. O mercado está a mudar radicalmente. Mas continuamos a agir como se ainda fosse necessário enviar cartas com aviso de recepção, que levam cinco dias ou mais para chegarem ao destinatário e outros cinco para serem respondidas. Sou da escola da advocacia tradicional, de contencioso, de barra, como se costuma dizer. O expoente máximo da advocacia, em minha opinião, vai ser sempre esse advogado, de barra. Mas também lhe digo, a advocacia de contencioso, de barra, representa uma ínfima parte dos actos próprios dos advogados praticados todos os dias. E a advocacia transaccional, de negócios, é provavelmente largamente maioritária. E não podemos continuar a viver como se o advogado fosse aquela pessoa que faz tudo. Há muito trabalho que não passa pelo tribunal e não tem que ver com o cliente A contra B. Temos de mudar o nosso paradigma e de modernizar a nossa profissão e isso não está a ser feito.

ficáveis, de termos de andar a pagar impostos sobre receitas inexistentes. São expectativas de receitas. E mais, andarmos a financiar o Estado, quando nós, como qualquer cidadão já o faz, pagamos os impostos nas horas certas. Não temos de andar a financiar antecipadamente o Estado. Não é, de todo, admissível.

E também neste domínio, a Ordem não tem estado disponível para ouvir os vossos problemas?

Não, a Ordem tem estado mais preocupada com os advogados em prática individual.

Isso tem a ver com factores eleitorais?

Claro, o poder tem uma grande apetência para fazer o que pode para se conservar. A base de apoio do actual conselho geral vem muito dos advogados de prática individual, embora não só. Conheço muitos advogados que trabalham em escritórios e que apoiaram ou apoiam a actual bastonária. Mas o grosso do apoio vem dessa maioria.

Ainda assim, no mercado existe a percepção de que as relações entre a Ordem e os escritórios melhoraram. Concorda?

Vamos lá ver. Melhoraram, mas temos de fazer uma distinção entre a forma e a substância. Em termos formais, não há comparação entre o relacionamento que existia no mandato do anterior bastonário e o que existe hoje entre a ASAP e a actual bastonária. É muito melhor. Mais civilizado e urbano. Mas em termos de substância muito pouca coisa mudou. É possível dialogar, mas depois em termos práticos não muda muito. Sendo que o poder não está do lado da ASAP. Para bom entendedor, meia palavra basta.

Como vê as recentes mudanças ao Estatuto da Ordem?

A ASAP pronunciou-se sobre isso. Sem querer entrar em detalhes, digo-lhe apenas que se perdeu uma excelente oportunidade para modernizar a profissão. E não só apenas para as sociedades mas também para os restantes advogados, que trabalham em prática individual. O mundo mudou.



entrevista

“A multidisciplinaridade poderá ser apenas uma questão de tempo”

Há um tema relacionado com esse que é o da multidisciplinaridade, isto é, das sociedades compostas por advogados e outros profissionais, como consultores e auditores. O que pensa disso?

Em relação à questão da multidisciplinaridade, como já tive oportunidade de dizer noutra entrevista ao Económico TV, creio que o tema deve ser constantemente discutido. A Ordem de Nova Iorque, por exemplo, admitiu a multidisciplinaridade mas mais tarde acabou por concluir que não era desejável e voltou atrás. Outras há, como a espanhola, que admitiram a multidisciplinaridade e que, até agora, manteve a decisão, já que pelos vistos ninguém se queixa muito. Considero que, ao contrário do que acontece no mercado espanhol, que tem uma dimensão muito superior, o mercado português não está preparado para o impacto que a multidisciplinaridade terá. Diria que, num universo das cerca de 150 verdadeiras sociedades de advogados em Portugal, apenas uma ínfima parte está preparada para o desafio. E também lhe digo, enquanto sócio de uma sociedade [a Vieira de Almeida & Associados] que, provavelmente, será uma das que melhor está preparada para isto, que acho injusto que se permita a multidisciplinaridade nesta fase, prejudicando as sociedades que ainda estão longe de lá chegar. Não sei quanto tempo teremos de esperar. Mas a verdade é que, estando todas as sociedades alertadas para a nova realidade e para as novas necessidades dos seus clientes, sentindo no dia-a-dia a pressão dos seus clientes para que evoluam e se adaptem, mas mesmo assim não evoluem e não se

preparam, então aí obviamente a responsabilidade já não pode ser atribuída à ASAP ou a qualquer entidade que as represente.

Considera, então, que é apenas uma questão de tempo?

Julgo que poderá ser uma questão de tempo, a menos que seja feito um finca-pé enorme em Portugal contra a multidisciplinaridade. Mas acredito que se algum dia a multidisciplinaridade vier a vigorar, sou da opinião de que deve ser muito bem supervisionada e reavaliada as vezes que for necessário. E se chegarmos à conclusão que não funciona bem, deve ser revogada. Em Portugal, por vezes temos a tendência para o imobilismo. Do género, OK, foi aprovado e não há mais nada a fazer. Mas temos de entrar numa lógica dinâmica em termos de regulamentação da nossa profissão, como fazem, por exemplo, os auditores.

Além do factor das novas tecnologias, o que mais vai marcar os próximos dez anos?

Vai haver uma enorme pressão dos clientes sobre os honorários, sem que seja necessária uma crise. Essa pressão vai existir independentemente do ciclo económico.

Isso acontece porque as empresas estão mais focadas na eficiência?

Sim, cada vez mais. E cada vez percebem melhor o nosso negócio. Cada vez estão mais bem preparadas, com advogados 'in house' que são especializados e sabem comprar serviços jurídicos. A concorrência entre sociedades vai aumentar e isso servirá para bater nos preços. E, aliada a isso,



Paula Nunes

haverá uma “comoditização” dos serviços. E claro, a tecnologia, mais uma vez, vai ajudar nessa “comoditização” do serviço.

As grandes empresas vão apostar cada vez mais nos painéis com varias sociedades de advogados?

Claro que sim. Quando lhe dizia que cada vez estão mais profissionais nos serviços jurídicos, passa muito por aí. Com a certificação dos fornecedores de serviços jurídicos, desde logo, e também com a aquilo que vai ser a lei da oferta e da procura. Vamos ter de nos habituar a passar por uns concursos de beleza, pondo-nos bonitos e apetecíveis, para sermos comprados. As sociedades portuguesas que se preparem.



Que conselho dá a um jovem advogado que esteja a entrar no mercado de trabalho?

O melhor conselho que lhe posso dar é que não confie na percepção que tem do exercício da profissão tal como é transmitida culturalmente e que esteja preparado para uma profissão cada vez mais competitiva e com uma menor componente intelectual. Os advogados vão ser cada vez mais supervisores de processos do que criadores. Por exemplo, para verificar se aquela disposição de determinado processo cumpre determinados requisitos. A nossa profissão, no futuro, vai ser cada vez mais essa.

E vamos ter mais movimentos de consolidação entre escritórios?

Essa é difícil. Estou convencido que, se a economia portuguesa não arribitar dentro de ano e meio, é quase inevitável que esses movimentos surjam. O mercado é pequeno, a economia não cresce, a procura é reduzida... esses processos de fusão serão mais prováveis, com o conseqüente reforço da eficiência. Isso tem custos financeiros, mas também humanos. Mas vai acontecer. O mercado português, se calhar, ainda tem espaço para mais uma sociedade crescer ao nível das maiores. Provavelmente. Portanto, conjugando as duas coisas, diria que sim, há espaço para consolidação. Mas se entretanto a economia melhorar, a tendência será para não existir essa necessidade. Até porque há custos a nível pessoal. Os advoga-

dos ainda têm uma visão pessoal da sua importância e quando se passa para uma estrutura de maior dimensão, tudo isso tem que ser relativizado... tem de ser. Não se cria uma grande estrutura profissional sem perder esse elemento, porque se continuar a existir a estrutura nunca vai crescer como deveria.

Os escritórios têm de ser superiores às figuras de referência que os fundaram?

Esse é o preço do sucesso. Se reparar, os escritórios de verdadeiro sucesso em Portugal são aqueles que conseguiram crescer muitíssimo, muito para além da figura do seu fundador ou dos seus fundadores. Todos os outros, são casos de insucesso. Ou não, dependendo do que cada um quer fazer da vida. Em todo o caso, não atingem a dimensão dos outros.

Outra tendência será a especialização, com a criação de 'boutiques' especializadas. O que pensa disso?

Isso é fantástico e nunca vai acabar. E ainda bem. Digo-lhe, como advogado, vejo-me a praticar a profissão em dois ambientes diferentes: numa sociedade de dimensão – e preferencialmente é o modelo que elejo – ou então nessa lógica de 'boutique', de dois ou três advogados que trabalham em 'boutique', muito especializados em determinado sector ou área do direito. São necessários e vão existir sempre. Eles funcionam quase como as 'start ups' estão hoje para os gigantes das tecnologias. Desenvolvem competências fantásticas e depois são adquiridos pelos maiores. E isso acontece muitas vezes.