CISION

negocios
negocios.pt

ID: 54000313

21-05-2014

Tiragem: 11883
País: Portugal
Period.: Diária
Âmbito: Economia, Negócios e.

Pág: 30
Cores: Cor
Área: 26,38 x 31,84 cm²
Corte: 1 de 2

PERFIL

Da multinacional para a "boutique"

Jurista de formação, tornou-se advogada e especializou-se em direito fiscal e arbitragem. O seu percurso profissional começou no departamento de assessoria Fiscal da consultora Pricewaterhouse. Corria o ano de 1986. Foi sócia da multinacional de 1998 a 2005. Em 2007, avançou para o mundo da advocacia, tornando-se sócia sénior da A. M. Moura, Albergaria Silva & Associados. Em 2012, fixou-se num projecto próprio e criou a A. M. Moura Advogados, uma pequena "boutique" de serviços jurídicos.

ADELAIDE MOURA SÓCIA DA A. M. MOURA - ADVOGADOS

"Continua a fazer-se muito dinheiro nas grandes operações"

Frontal, Adelaide Moura afiança que a advocacia não ficou imune à crise. Houve sociedades que passaram mal e reduziram quadros e honorários. Mas, como sublinha, "continua a fazer-se muito dinheiro nas grandes operações".

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Também há pequenas sociedades de advogados que conseguem intrometer-se nas listas das firmas recomendadas pelos directórios internacionais especializados. O escritório de Adelaide Moura está neste lote. Nesta conversa, é de pequenas e grandes sociedades de advogados e do mercado português que se fala. E, claro está, da actividade de uma fiscalista que começou numa mutinacional e depois se virou para advocacia.

Profissionalmente, começou como fiscalista numa organização multinacional. Ao apostar na advocacia, o que a levou a optar por uma pequena estrutura societária?

Os clientes genericamente procuram um serviço 'one-stop-shop'. Quis oferecer-lhes o melhor e achei que só o conseguiria mantendo uma grande proximidade e tendo comigo profissionais com provas dadas.

Na actual conjuntura, seria ou não mais fácil estar escudada numa organização de maior dimensão?

Penso que de facto seria mais fácil. No nosso caso concreto, para conseguirmos manter os níveis de ocupação e não dispensar pessoas, uma vez que a quantidade de trabalho solicitado pelos clientes baixou, tivemos de fazer um esforço de adaptação a essa realidade, até através do ajustamento de honorários.

Como diria que está hoje a sociedade que dirige?

Mais fortalecida. Na ligação com o cliente, porque tivemos de nos desdobrar para manter a proximidade com os nossos clientes. E também no reforço das competências dos advogados que faziam um trabalho 'mais de secretária', que sentiram necessidade de sair, para se mostrarem mais ao cliente.

Qual foi o comportamento do mercado da advocacia portuguesa nos últimos três anos?

Houve problemas. Sabe-se que houve sociedades que reduziram o número de advogados. Que reduziram o tempo de permanência dos advogados no escritório, para com isso reduzirem as avenças que pagam. Houve efectiva diminuição de trabalho e muita desocupação que alguns escritórios procuraram superar, com o ganho que já tinham tido noutros anos. Depois, aqueles advogados que estão juntos a partilhar despesas, mas que não são verdadeiras sociedades, esses, penso, ressentiram-se bastante.

Quando está a falar de honorários, além da maior contenção dos clientes, o que é que mudou?

Por comparação, nos anos 90 constituía-se uma subsidiária de uma empresa estrangeira em Portugal por cinco a seis mil euros. Agora isso é feito no balcão único. Uma fusão de duas empresas de média dimensão era capaz de custar, num escritório com advogados conhecidos e experientes na área, uns 30 a 40 mil euros. Hoje em dia estamos a muitas léguas de poder falar nesse valor.

As maiores sociedades aguentaram-se melhor?

Os que têm sociedades organizadas, sociedades com uma boa organização financeira, esses estarão a aguentar-se bem, com perdas, mas estão a aguentar-se bem. Mas obviamente que se continua a fazer muito dinheiro nas grandes operações.

Aos escritórios pequenos é-lhes difícil entrarem nesse mundo?

É quase impossível. Ainda assisti a um movimento de um grupo de escritórios, com pessoas capazes, que se juntaram e fizeram algo parecido com um agrupamento complementar de empresas, para poderem, nessa condição, prestar serviço jurídico numa privatização.

Conhece bem o mercado, que opinião tem sobre a actividade das grandes sociedades?

Tenho de regozijar-me por uma coisa: são escritórios, na sua grande maioria, que não obstante não terem um enquadramento internacional – exceptuando a Cuatrecasas, a Uria e a Garrigues – tiveram de facto um crescimento dentro de Portugal, indo buscar toda a "tecnologia jurídica" anglo-saxónica.

De que "players" fala?

PLMJ, Morais Leitão, VdA, Garrigues, Cuatrecasas, Uría e Rui Pena. Fazendo uma cesta com seis 'ovos' grandes e um que está a crescer, teríamos o mercado das grandes sociedades completo. ■

CISION

negocios
negocios.pt

ID: 54000313

21-05-2014

Tiragem: 11883
País: Portugal
Period.: Diária
Âmbito: Economia, Negócios e.

Pág: 31
Cores: Cor
Área: 26,34 x 31,34 cm²
Corte: 2 de 2

Pendências a mais? Há muitos processos e poucos meios

A arbitragem tributária, cuja comunidade integra, foi criada com o objectivo de descongestionar os tribunais administrativos e fiscais. Mas o excesso de pendências continua. A que se deve esse problema e a consequente morosidade nos tribunais?

Claramente a falta de tempo dos juízes. São muitos processos e poucos meios. E também a circunstância de em termos legislativos não haver praticamente consequências pelo incumprimento de prazos, a não ser por parte do contribuinte. Se o contribuinte não paga naquela data sofre as consequências, mas para os tribunais não é assim. Um juiz que desempenha funções em cinco ou seis comarcas e tem um dia para ir a cada uma está longe de ter a vida facilitada.

É um problema irresolúvel?

Por brincadeira, costumo dizer que se deveria fechar tudo e abrir ao lado uma sucursal. Começar de novo. Fazia-se um 'forcing', com um grupo de pessoas com preparação, até advogados, desde que com experiência na área, em que se propusesse aos contribuintes acordos para colocar fim a tudo aquilo e, depois, começávamos de novo e com novas regras.

Admite que os custos da arbitragem tributária podem não ajudar a tirar processos dos tribunais?

Há quem diga que o preços são superiores aos dos tribunais administrativos e fiscais. Mas não são. A tabela de custas é sensivelmente semelhante, só que existe uma antecipação do pagamento da taxa de justiça. Enquanto no tribunal fiscal pagamos as custas judiciais em três vezes, no arbitral pagamos metade quando fazemos o pedido de pronúncia e os outros 50% antes da decisão do tribunal arbitral.

É comum ouvir-se a crítica de que a arbitragem tributária favorece os privados em detrimento do Estado. É verdade?

A ideia de que resultam sempre decisões mais favoráveis ao contribuinte não é verdadeira. Neste momento vão à frente, em termos estatísticos, as decisões a favor do Fisco.

E quanto a prazos de resolução?

No tribunal arbitral é comum decidirem-se casos em seis meses.

E nos tribunais do Estado?

Tenho lá um caso há dez anos, igualzinho a um que resolvi em cinco meses no tribunal arbitral. ■

"PLMJ, Morais Leitão, VdA, Garrigues, Cuatrecasas, Uría e Rui Pena. Numa cesta com seis 'ovos' grandes e um que está a crescer, teríamos o mercado das grandes sociedades."

"[Excesso de pendências nos tribunais fiscais?] Um juiz que desempenha funções em cinco ou seis comarcas e tem um dia para ir a cada uma está longe de ter a vida facilitada."