

6

ADVOCATUS SUMMIT LISBOA

A 9.ª edição da Advocatus Summit Lisboa decorreu no dia 12 de maio no Salão Nobre da Ordem dos Advogados. Reuniram-se alguns dos principais nomes da advocacia de negócios para debater temas como a justiça administrativa, habitação, turismo, energia, inteligência artificial e defesa.

26

SUMMIT ALMOÇO

Este ano o almoço com os *managing partners* dos escritórios patrocinadores da 9.ª edição da Advocatus Summit contou com a presença do Embaixador Vítor Sereno, Secretário-Geral do Sistema de Informações da República Portuguesa.

38

SUMMIT CHATHAM HOUSE RULE

Na 9.ª edição da Advocatus Summit realizou-se o encontro, pelo terceiro ano consecutivo, em regime Chatham House Rule. Este ano, o *publisher* e diretor do ECO, António Costa, esteve à conversa com o ministro da Presidência António Leitão Amaro.

50

**ADVOGADO DO MÊS
DIOGO ORVALHO**

O novo sócio da Abreu Advogados considera que o Governo procurou um equilíbrio na reforma laboral e implementar algumas medidas “nem exclusivamente protecionistas, nem abertamente liberalizantes”. Sobre a legislação laboral, apontou como um dos problemas estruturais as decisões jurisprudenciais contraditórias.

58

**NEGÓCIO DO MÊS
TRANSMISSÃO
DO CASINO
DA PÓVOA DE VARZIM**

A equipa da Sérvulo que esteve do lado do Grupo Estoril-Sol na transmissão do casino da Póvoa de Varzim ao Grupo Barrière foi liderada pelo sócio Rui Medeiros.

66

**SOCIEDADE DO MÊS
BRF LEGAL**

O *managing partner* Miguel Bento Ribeiro explicou que a *boutique* quer afirmar-se como uma “*next generation firm*” no mercado da advocacia, apostando numa abordagem “*tech-enhanced*”, em clientes internacionais e numa oferta integrada nas áreas de *tax*, *business* e mobilidade global.

74

**AS ESCOLHAS DE...
CARLOS
AMARO**

Sócio da Pares



BRF LEGAL

BOUTIQUE APOSTA EM TECNOLOGIA E ASSUME-SE COMO “NEXT GENERATION FIRM”

Miguel Bento Ribeiro, *managing partner* da BRF Legal, explicou que a *boutique* quer afirmar-se como uma “*next generation firm*” no mercado da advocacia, apostando numa abordagem “*tech-enhanced*”, em clientes internacionais e numa oferta integrada nas áreas de *tax*, *business* e mobilidade global. Com ambição internacional, a pretendem crescer de forma sustentada e consolidar as áreas *core*.

TEXTO FREDERICO PEDREIRA
FOTOGRAFIAS HUGO AMARAL





Uma abordagem “*tech-enhanced*”. É assim que BRF Legal se apresenta no mercado, tendo como pilar estratégico a tecnologia, uma área onde estão a investir de forma “muito ativa”.

“Estamos atualmente a desenvolver e implementar soluções internas com um forte grau de automação, procurando integrar de forma eficiente todo o ciclo de trabalho, desde o *onboarding* e gestão de cliente, passando pela faturação, até ao próprio desenvolvimento do trabalho jurídico, com impacto direto na eficiência e na capacidade de resposta”, explica à *Advocatus* o *managing partner* Miguel Bento Ribeiro.

O advogado sublinha que este processo tem sido uma das principais “dores de crescimento” da sociedade por estarem a tentar construir uma

“Acreditamos que o futuro da advocacia passará por equipas altamente capacitadas tecnologicamente, mas sempre suportadas por uma forte componente humana, nomeadamente na capacidade de interpretar, aconselhar e compreender o contexto e as necessidades específicas de cada cliente”

Miguel Bento Ribeiro
Managing partner da BRF Legal



“infraestrutura tecnológica robusta desde cedo”, com recurso a programadores e soluções à medida, aliadas a outras que já existem no mercado.

“Acreditamos que o futuro da advocacia passará por equipas altamente capacitadas tecnologicamente, mas sempre suportadas por uma forte componente humana, nomeadamente na capacidade de interpretar, aconselhar e compreender o contexto e as necessidades específicas de cada cliente”, acrescenta.

A *boutique* surgiu no mercado fruto de uma “tempestade perfeita”, como destaca Miguel Bento Ribeiro. Mas entre os fatores, destaca-se o facto dos fundadores terem identificado um segmento de mercado com elevado potencial: “clientes internacionais, nomeadamente *high-net-worth individuals* e investidores, bem como multinacionais ainda sem presença física em Portugal e PME portuguesas com presença ou ambição internacional, que valorizam um acompanhamento próximo, liderado diretamente por sócios, e soluções pragmáticas e integradas”.

“Entendemos que era o momento certo para lançar a BRF Legal, que nasce, assim, como uma *‘next generation firm’*, posicionada não pela especialização numa única área, mas pelo tipo de cliente que serve, sofisticado, com ambição internacional e necessidades jurídicas complexas”, nota o *managing partner*

UM POSICIONAMENTO GLOBAL DESDE O PRIMEIRO DIA

“Nascida” já com um posicionamento muito internacional, Miguel Bento Ribeiro salienta que a prática da BRF Legal sempre esteve associada a clientes cujas decisões e investimentos atravessam várias jurisdições e isso “refletiu-se naturalmente no posicionamento da sociedade desde o primeiro momento”.

“Trabalhamos diariamente com estruturas internacionais, processos de mobilidade global e operações *cross-border*, o que torna inevitável uma abordagem global, não apenas conceptual, mas operacional”, refere.

Apesar de notas que não se consideram “singulares” no mercado, o *managing partner* destaca que num momento em que a advocacia se está a tornar cada vez mais “empresarial”, estão a tentar trazer o que de melhor se faz noutras áreas de serviços para esta que até então era tipicamente tradicionalista.

“Exemplo disso é a figura que criámos do *cliente manager*. Alguém exclusivamente responsável pelo acompanhamento dos clientes e que faz regularmente a ponte entre estes e a equipa jurídica e financeira, garantindo muito mais eficiência no processo e maior satisfação do cliente porque sente-se sempre acompanhado”, exemplifica.

Miguel Bento Ribeiro destacou ainda dois fatores que os distingue no mercado atual: a “experiência efetiva em operações *cross-border*” e o perfil dos clientes.



“Trabalhamos, maioritariamente, com clientes sofisticados o que nos obriga a ir além da análise jurídica tradicional e a integrar uma dimensão estratégica e de negócio nas nossas recomendações”, aponta.

No mercado, a BRF Legal posiciona-se na interseção entre *tax*, *business* e mobilidade global. Isto, porque os clientes enfrentam decisões que não são exclusivamente fiscais, societárias ou migratórias, são decisões “integradas”, que envolvem simultaneamente estruturação de investimentos, planeamento fiscal e mobilidade internacional. “A nossa aposta foi precisamente criar uma oferta que respondesse a essa realidade, permitindo ao cliente ter um único interlocutor para questões jurídicas complexas e transversais”, acrescenta.

Mas o *managing partner* revela que têm ainda vindo a apostar na propriedade intelectual, enquanto área “complementar essencial”, sobretudo em contextos internacionais e com o forte crescimento dos setores tecnológico e de R&D.

CRESCIMENTO SUSTENTADO E AMBIÇÃO INTERNACIONAL

Para os próximos anos, o principal objetivo da *boutique* é continuar a crescer de forma “sustentada”. “Apesar de estarmos numa fase de crescimento acelerado, temos sido bastante criteriosos na expansão da equipa e na seleção de projetos, precisamente para garantir que mantemos o nível de qualidade e proximidade que nos caracteriza”, alerta Miguel Bento Ribeiro.

O *managing partner* acrescenta ainda que estão focados no processo de internacionalização a curto/médio prazo, no reforço das áreas *core* e na consolidação da componente tecnológica.

“A internacionalização já faz parte integrante do nosso modelo de negócio, e pretendemos continuar a reforçar as nossas relações com parceiros e clientes em diferentes jurisdições”, sublinha. Em território nacional, assume que o foco continuará a ser consolidar a presença da BRF nas principais áreas de prática, “mantendo uma abordagem seletiva e alinhada com o nosso posicionamento de *boutique* especializada”.

À *Advocatus*, avança que estão a desenvolver um conjunto de parcerias, tanto a nível nacional como internacional, que são “muito relevantes” para o posicionamento da *boutique* e para a capacidade de resposta a projetos mais complexos. “Acreditamos num modelo híbrido, que combine crescimento interno sustentado com uma rede de colaboração estratégica”, acrescenta.

No que concerne às áreas de prática, revela que a prioridade é reforçar e aprofundar no “imediato” as áreas onde já têm uma forte especialização, em especial o *tax* e o migratório. “Paralelamente estamos a analisar a possibilidade de um maior investimento noutras áreas também importantes para os nossos

“Apesar de estarmos numa fase de crescimento acelerado, temos sido bastante criteriosos na expansão da equipa e na seleção de projetos, precisamente para garantir que mantemos o nível de qualidade e proximidade que nos caracteriza”

Miguel Bento Ribeiro
Managing partner da BRF Legal



clientes, em especial, corporate e M&A, real estate e laboral”, disse.

“Daqui a cinco anos, queremos que a BRF Legal seja reconhecida como uma *boutique premium* de referência em Portugal. Curioso, que já tivemos clientes importantes que chegaram pelo nosso email geral e que nos confidenciaram que foi após pesquisarem online. Que já aparecíamos como *boutique* de primeira em linha em Portugal para *Tax* e *Migratório*. Qual não foi o nosso espanto, uma vez ainda nem um ano de sociedade tínhamos”, conta o *managing partner*.

Miguel Bento Ribeiro avança ainda que gostavam de contar também com uma presença física que não se circunscreve a Portugal, mas apenas se tal não implicar a perda do ADN. “Mais do que crescimento em dimensão, o nosso foco é crescimento em qualidade, quer ao nível dos clientes, quer ao nível da equipa”, aponta. ■