



CRISTINA BERNARDO

**Entrevista com Rogério Fernandes Ferreira** ■ A RFF não receia desafio da multidisciplinaridade, diz o fundador do escritório especializado na área fiscal. O advogado lembra que a RFF “há muito” que concorre com as consultoras na área fiscal, tendo a especialização como vantagem. E prevê que a nova realidade afete sobretudo as grandes firmas ‘full service’, que vão passar a competir com as Big Four.

“Como firma especializada, a nossa proposta de valor é mais válida e diferenciadora”

**Filipe Alves**  
falves@medianove.com

#### Que balanço faz da atividade do escritório em 2023?

Um balanço muito positivo, o escritório atingiu todos os objetivos a que se propôs, conseguiu definitivamente consolidar-se em todas as suas áreas de atuação e especialização, reforçou a sua componente internacional, num contexto muito difícil e concorrencial. Aumentámos ainda o número dos nossos advogados (para 33, num total de 45 pessoas que trabalham na RFF) e tivemos pro-

moções orgânicas sólidas que reforçam a estratégia de crescimento e de consolidação do projecto para o futuro.

#### E as perspetivas para este ano?

Sabendo que vivemos um contexto político e económico bem incerto, também a nível internacional, a nossa estratégia tem-se mantido desde o início. Somos a boutique especializada em *tax & business* que é referenciada no mercado. Gostamos de nos afirmar como a primeira e a maior *full service tax law firm* de Portugal, dada a abrangência de atuação no âmbito do direito fiscal,



**Sentimos o abrandamento do investimento estrangeiro, mais até pelas medidas de política fiscal - erradas - anunciadas em 2023, do que pelo cenário político atual**

nacional e internacional. As nossas perspetivas são as de continuarmos este nosso plano de atuação, procurando antecipar e acompanhar todos os desafios da fiscalidade e do investimento que se colocam no mercado, nacional e internacional, em todos os sectores. Em termos internos, a nossa confiança é, novamente, a de atingirmos os objetivos a que nos propomos e a nossa estratégia de crescimento e de consolidação.

#### Em que áreas prevê mais atividade este ano?

No ano passado, reforçámos a ati-

vidade nos setores dos fundos de investimento, da energia e o dos seguros, aproveitando aqui a minha experiência anterior de dez anos como consultor fiscal no antigo Instituto de Seguros de Portugal e, também, em matérias de acompanhamento sucessório e patrimonial (*wealth planning*), que se irá incrementar, dada a discussão e a incerteza política em redor do imposto sucessório. É natural que se mantenha a forte procura dos nossos serviços no contencioso tributário, cada vez mais especializado e complexo, e na fiscalidade internacional, áreas em que continuaremos também a lecionar nas Universidades. Queremos continuar a apresentar novidade, experiência, idoneidade e reputação, profissional e ética, junto dos nossos clientes e da comunidade, jurídica, fiscal e empresarial.

#### Temos eleições em breve e eventualmente um Orçamento retificativo no horizonte.

#### O que espera em termos de previsibilidade fiscal em 2024?

Havendo propostas antagónicas entre os vários partidos, atrasos na divulgação de programas e imprevisibilidade, inclusive nas sondagens, isso dependerá, muito, dos resultados das eleições. A existir alteração orçamental só a devemos esperar para a segunda metade do ano.

#### O cenário de incerteza política pode levar ao abrandamento do investimento estrangeiro em Portugal, de *wait and see*?

Sentimos isso, sim, muito em particular na nossa área de clientes privados, mais até pelas medidas de política fiscal, erradas, que foram sendo anunciadas durante o ano passado, do que pelo cenário de incerteza política atual. Mas são também estes os desafios que nos permitem avançar e procurar soluções que acrescentam valor aos nossos clientes.

#### A multidisciplinaridade vai condicionar a estratégia da RFF? E o impacto no mercado?

A multidisciplinaridade irá afetar, principalmente, a estratégia dos escritórios *full service* que terão, agora, concorrentes internacionais bem difíceis, a par dos internacionais que se foram instalando em Portugal. Vai escancarar a situação há muito já existente nas consultoras e auditoras nacionais e internacionais. Mas com estas, e em matéria fiscal, já há

muito concorremos. Sendo uma firma especializada, a nossa proposta de valor é, cremos, na comunidade jurídica pelo menos e na percepção dos clientes, mais válida e diferenciadora. A questão deveria recentrar-se bem mais na procuradoria ilícita e que prolifera por *non lawyers* sem habilitações e controlos adequados, incluindo aqui pela Ordem e pelos próprios advogados, e mesmo no regime da transparência fiscal que beneficia as sociedades comerciais que se dedicam ao que chamam consultoria fiscal e que penaliza as sociedades de advogados com sócios portugueses.

**Apostaram desde o início na lógica de boutique especializada. Vai continuar a ser o vosso posicionamento?**

A especialização é não é mera aposta, é o nosso ADN. Somos o primeiro e maior escritório de advogados de *tax* em Portugal, o que há já 12 anos foi inovador. Sem falsa modéstia, cremos que fomos bem-sucedidos e continuaremos, naturalmente, a trabalhar neste sentido, ainda que atentos a todas as mudanças de contexto que se adivinhem.

**Acredita que os clientes valorizam o facto de poderem ter um só assessor jurídico e financeiro, ou preferem ter *advisors* distintos?**

Dada a nossa especialização, somos frequentemente contratados para finalidades concretas, para assuntos e contenciosos específicos e, muitas vezes, para *second best opinion*, incluindo por outros colegas menos especializados e sociedades de advogados, portuguesas e estrangeiras, com dimensões diversas. Temos sempre reforçado esta nossa capacidade abrangente, nas várias áreas do direito fiscal, a que crescemos uma equipa de *business*, que acompanha várias outras necessidades dos nossos clientes, que nos veem, nestes domínios, como *one stop shop*, o seu ponto de contacto para todos os seus assuntos jurídico-fiscais. Cremos que a evolução tem sido no sentido de os clientes privilegiarem a experiência, a coordenação dos assuntos, o *gray hair* nestes domínios em que nos especializámos, pelo que muitas vezes somos também o ponto de partida para o *advisor* externo com outras especializações, o que constitui uma vantagem estratégica para os clientes.

# Deloitte apoiou 22 operações no ano passado

**Assessoria financeira** ■ Consultora apoiou operações de M&A no valor de 2,5 milhões de euros em Portugal, segundo a Mergermarket.

**Inês Correia Botelho**  
ibotelho@medianove.com

**A** Deloitte terminou o ano de 2023 com 22 transações concluídas, tendo liderado, pela oitava vez consecutiva, o *ranking* de assessoria financeira de fusões e aquisições (M&A) no mercado português elaborado pela Mergermarket. Desde 2016 a consultora já concluiu cerca de 129 transações em Portugal.

A consultora terminou o ano com o valor das suas operações a superar os 2,5 mil milhões de euros, apesar de, em 2023, se ter verificado uma redução do número de operações de M&A no mercado português face ao ano anterior. O sector industrial e de tecnologia foram os mais dinâmicos, representando 60% do total de operações. O papel do capital estrangeiro foi determinante, uma vez

que em 70% das operações uma das partes era de outra geografia que não Portugal.

Segundo a Deloitte, em 2023 verificou-se uma “ligeira redução do número de operações de M&A no mercado português face ao ano anterior, tendo os setores mais dinâmicos sido o sector industrial e o de tecnologia, que representaram cerca de 60% do total de operações”.

“O sector industrial foi, aliás, o único em que se verificou uma subida do número total de operações face a 2022, mas o crescimento poderá ser seguido pelos restantes setores em 2024, a avaliar pelas expectativas de muitos analistas e pelo comportamento exuberante do mercado de capitais nos últimos meses”, adianta a consultora.

Para o *partner* e *Financial Advisory leader* da Deloitte, António Júlio Jorge, o ano de 2023 foi ainda “marcado pela incerteza política e macroeconómica, em que a elevada inflação e a subida das taxas de juro tiveram grande impacto e adiaram decisões, sobretudo no primeiro semestre, o que foi uma continuação da situação verificada no segundo semestre de 2022. Mesmo assim, o número de operações assessoradas pela Deloitte cresceu mais de 15%.

“Para 2024, sentimos que o mercado deverá superar claramente os registos de 2023, pois o segundo semestre do ano passado foi muito mais dinâmico do que o primeiro, e vemos muitas entidades portuguesas a retomarem a atividade de M&A, bem como o aparecimento de novos agentes, nomeadamente fundos de *private equity*”, adiantou o sócio da Deloitte.



**António Júlio Jorge**  
Partner e Financial Advisory

## Pessoas

Por Mariana Bandeira  
mbandeira@medianove.com



### Marta Frazão lidera área de Wealth da Mercer Portugal

**Consultoria** ■ A Mercer Portugal nomeou Marta Frazão para liderar a área de *Wealth* (fortunas), uma linha de negócio dedicada a consultoria, desenho e implementação de soluções de pensões e investimentos. A profissional, quadro da Marsh McLennan desde 1997, era responsável pela equipa de Consultoria.



### Lourenço Mayer entra na Lince Capital

**VC** ■ A sociedade de capital de risco portuguesa Lince Capital contratou Lourenço Mayer, que estava na ECS Capital, para o cargo de *head of Growth Funds* (Desenvolvimentos de Fundos), à frente da recém-criada área de *private equity* da empresa. Antes da entrada na Lince e dos cinco anos na ECS, foi analista da KPMG.

### Rui Andrade é o novo sócio da Melo Alves Advogados

**RH** ■ A Melo Alves integrou Rui Andrade, que irá integrar as áreas de Direito Laboral, Contencioso e Resolução de Litígios, enquanto sócio. É um advogado com experiência em contencioso, arbitragem e laboral em países africanos (Angola, Moçambique, Timor-Leste, Guiné Equatorial, São Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau ou Cabo Verde).

### Equipa de Ivone Rocha assessora primeira CER

**Ambiente** ■ A Telles, através de uma equipa liderada pela advogada Ivone Rocha, prestou assessoria jurídica à LIPOR - Associação de Municípios para a Gestão Sustentável de Resíduos do Grande Porto na constituição da Comunidade Energética Renovável (CER). Luísa Vilas Boas, associada de Energia e Recursos Naturais, também apoiou.



### Mafalda Almeida Carvalho assessora Viriato Capital

**Investimento** ■ A advogada Mafalda Almeida Carvalho, sócia da área de Corporate e M&A da CCSL, liderou a assessoria jurídica à Viriato Capital, a empresa que recentemente adquiriu a Effisus, com sede em Portugal e com escritórios no Reino Unido e nos Emirados Árabes Unidos.



### Advogados da RRP assessoram AM Alpha

**Assessoria** ■ Um grupo de advogados da RRP, entre os quais Ricardo Reigada Pereira, Hélder Santos Correia, Tamara Martins da Fonseca, Rita Neves Machado e Marta van Zeller, assessorou juridicamente a AM Alpha na aquisição do Sintra Retail Park, que foi comprado em janeiro à Ceetrus.