

A experiência da multidisciplinaridade em Itália

É portuguesa, nascida e licenciada no Porto, mas é em Itália que a carreira de Filipa Correia na advocacia está a ser construída. Um mercado muito competitivo, que se diferencia do português desde logo pela existência de multidisciplinaridade. Assim é na Valente Associati GEB Partners, de que é sócia e responsável pela área de prática de Fiscal.



Motivos familiares fizeram com que a vida de Filipa Correia se cruzasse com Itália. Foi por dois anos, mas entretanto dez se passaram. Portuguesa, nascida no Porto, foi nesta cidade que se começou a desenhar o seu futuro na advocacia com a licenciatura em Direito, reforçada com uma pós-graduação

em Direito Administrativo e Fiscal pela Universidade de Coimbra. Foi também no Porto que deu os primeiros passos na vida profissional, com o estágio e posterior ingresso na Jorge Leão Advogados e, depois, na Novais Advogados. O ano da mudança foi 2007 e a Valente Associati GEB Partners a sua

“A maior diferença prende-se com o facto de sermos uma equipa transversal ou multidisciplinar, que conta não só com advogados mas também com técnicos oficiais de contas, consultores fiscais, engenheiros, economistas, matemáticos”

primeira experiência na profissão em língua italiana. Não foi, porém, imediato, desde logo porque não dominava o idioma: “A decisão de aprender rapidamente a língua e de frequentar um Master específico em fiscalidade internacional na Universidade Bocconi foi importante para colmatar as lacunas a nível do idioma, para me inteirar mais rapidamente das diferenças a nível de enquadramento e funcionamento jurídico do sistema fiscal italiano, e para ingressar no mercado mais facilmente”, conta. O idioma foi, pois, um dos obstáculos a superar, se bem que, profissionalmente, sempre tivesse trabalhado – e continue a fazê-lo – em inglês. Mas houve outros ajustamentos, nomeadamente ao nível do conhecimento do sistema jurídico italiano:

“Ressalto a grande complexidade fiscal do enquadramento jurídico italiano e a burocracia que caracteriza os serviços italianos – o que requereu um esforço adicional a nível técnico (de aprofundamento das matérias técnicas e legais) e a nível pessoal (de adaptação a nível de questões burocráticas). A complexidade que caracteriza o sistema italiano é, por vezes, alvo de críticas por parte de muitos investidores ou sociedades estrangeiras”. Após dois anos na Valente, transitou para o Studio Legal di Francia, firma sediada em Bolonha mas com uma forte vocação internacional e com tradição na assessoria a clientes do Médio Oriente, tendo sido a primeira sociedade de advogados italiana a abrir um escritório no Dubai. Em 2012, regressou, porém, a Milão e à Valente Associati GEB Partners, de que é sócia e diretora do departamento Fiscal. Uma experiência que lhe permite afirmar, sem dúvida, que o mercado da advocacia em Itália é muito competitivo. E identificar claras diferenças com o mercado da advocacia português, a começar por um traço que tem gerado muita controvérsia em Portugal: a multidisciplinaridade. “A maior diferença prende-se com o facto de sermos uma equipa transversal ou multidisciplinar, que conta não só com advogados mas também com técnicos oficiais de contas, consultores fiscais, engenheiros, economistas, matemáticos. Diversos membros da nossa equipa desempenham cargos em associações profissionais nacionais e internacionais, o que permite que, para cada questão e caso, uma

equipa multidisciplinar e específica seja especialmente designada para que possa responder em termos eficazes e sem perder a visão de conjunto a todas as necessidades do cliente, assegurando elevados standards de qualidade em todas as questões abordadas ou casos resolvidos”. Em Portugal, não era assim: “No Porto, nas duas sociedades onde tive o prazer e privilégio de trabalhar anteriormente, éramos apenas advogados”. Mas há mais diferenças. No caso específico da Valente, Filipa salienta o facto de o sócio fundador e managing partner, Piergiorgio Valente, ser proveniente de uma “big 4”, a Ernst & Young, “onde desempenhou uma posição chave, a nível não só italiano, como europeu”. Em consequência, “o modelo de gestão, organização e progressão no seio da sociedade é semelhante ao das grandes empresas”. Já quanto ao sistema jurídico italiano e ao modo de exercer a profissão em Itália, a fiscalista encontra algumas semelhanças mas também alguns elementos distintivos: “Curiosamente, em algumas questões formais, o sistema jurídico português está na verdade mais avançado. A nível das notificações judiciais, designadamente no que diz respeito ao envio telemático de peças processuais e notificações entre as diferentes partes processuais: em Itália tal não é possível, em todas as comarcas, o que considero um sério obstáculo à eficiência e celeridade profissional. Outra diferença diz respeito à possibilidade de constituir sociedades profissionais multidisciplinares com diferentes categorias de profissionais, o que penso não seja ainda possível em Portugal”. De facto, não o é. Desde a pós-graduação em Coimbra que as escolhas profissionais de Filipa Correia têm como denominador comum o Direito Fiscal. Pela simples razão de que sempre foi a matéria que mais a “interessou e cativou”. Na Valente Associati, assessora maioritariamente empresas, desde multinacionais, grandes grupos, passando pelas pequenas e médias empresas. Ou não fosse Milão um centro financeiro por excelência. “É muito desafiante. De um ponto de vista de localização geográfica, Itália está numa posição estratégica, e Milão é, sem dúvida, um centro financeiro ativo, concentrando importantes sociedades e grupos na área, a sua maioria com atividades e investimentos cross-border. A nível fiscal, Itália é especialmente ativa e as au-

toridades fiscais muito preparadas. Uma série de reformas fiscais estão em curso atualmente com vista a reforçar ainda mais a sua competitividade e atrair investimento estrangeiro”, aponta, entre os atrativos de exercer nesta cidade. Mas que mais-valia aporta a uma firma italiana uma advogada portuguesa, formada em Portugal? Filipa adianta que “um conhecimento detalhado do mercado, do ordenamento jurídico e um domínio da língua são factores que os clientes destacam e procuram”. E, neste âmbito, sublinha que a experiência com países de língua portuguesa e Portugal é um dos pontos mais valorizados, tendo em conta que, por força da crise mas também da globalização em si mesma, a sociedade tem registado uma maior procura por parte dos clientes naqueles países, que buscam novos mercados. Valorizada é também – e

“O modelo de gestão, organização e progressão no seio da sociedade é semelhante ao das grandes empresas”

não tem a ver com a nacionalidade, mas com o currículo – a experiência adquirida no que diz respeito aos Emirados Arabes Unidos (em especial o Dubai), porquanto constitui um mercado target para investidores italianos e estrangeiros. Apesar da carreira internacional, Filipa Correia nunca cortou o cordão umbilical com Portugal. Está inscrita na Ordem dos Advogados e continua a assessorar clientes

portugueses, quer dentro, quer fora de fronteiras, em Itália nomeadamente. Diz, a propósito, que é “com particular agrado” que verifica que, nos últimos tempos, o número de empresas portuguesas com interesse no mercado italiano aumentou exponencialmente. Voltar é que, por enquanto, não está no horizonte. Deixa, contudo, a ressalva: “A experiência pessoal demonstra-me, no entanto, que muitas vezes somos surpreendidos com novos desafios e mudanças que nos fazem repensar as nossas decisões”. Ou não fora o que lhe aconteceu há dez anos: os planos que fizera quando se mudou para Itália previam apenas um par de anos e, no entretanto, construiu uma carreira na advocacia italiana. Um resultado positivo para o qual acredita que muito terá contribuído a resiliência, que reconhece como atributo dos portugueses.

A IMPORTÂNCIA DO NETWORKING



Filipa Correia não se limita a exercer a advocacia. Envolve-se igualmente em organismos que contribuem para o aperfeiçoar da profissão a nível global. É o caso da União Internacional de Advogados (UIA), de cuja Comissão de Negociação Internacional para Advogados foi vice-presidente de 2012 a 2014. Reunindo mais de dois milhões de advogados oriundos de mais de 20 jurisdições, a UIA apresenta-se como um fórum de discussão em matérias cruciais para a profissão. Assim é também na comissão de negociação internacional: “A negociação a nível internacional, seja de contratos, seja de operações em geral, apresenta necessariamente especificidades técnicas que devem ser tidas em consideração. Preparar, estruturar e tirar partido de uma negociação com a parte contrária estrangeira requer um claro conhecimento das técnicas específicas de negociação, que, no nosso entender, poderão contribuir para incrementar ou adicionar valor ao negócio. Na comissão, afronta-

mos este e outros tópicos atinentes à negociação internacional”, enquadra.

Além da UIA, Filipa está envolvida noutros organismos globais, em matéria de fiscalidade, nomeadamente na Confédération Fiscale Européenne, de que é Senior Advisor to the Chairman of the Fiscal Committee, e na IAFEI – International Association of Financial Executives Institutes, aqui como Secretary to the Internacional Tax Committee. Nesta qualidade, acompanha muito particularmente o projeto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), que, diz, está a exigir inúmeras mudanças a nível não só dos países mas também dos contribuintes, que se terão de adequar a um novo enquadramento fiscal. “Poder trabalhar nesta área, contribuindo com comentários técnicos, análises e sugestões, é muito trabalhoso mas muitíssimo cativante. Estamos a redesenhar o sistema fiscal a nível global e as alterações que se prevê que sejam implementadas a nível europeu e dos outros países requererão iniciativas específicas da parte de cada país. Os contribuintes, por seu lado, deverão seguir atentamente as alterações que serão adotadas local e globalmente, especialmente as empresas que têm vertente internacional, com vista a verificar a congruência das atuais estruturas e operações com as novas disposições legais, evitando deste modo litígios e problemas fiscais”, resume. O envolvimento nestas estruturas globais justifica-o com a necessidade de atualização permanente e com a importância de um bom networking: o contacto e o intercâmbio de posições com colegas de outros países, especialmente quando se trabalha a nível internacional, são – assegura – fundamentais.