

“O crescimento pode ser a atracção fatal de óptimas firmas”



António Pinto Leite | “O nosso projecto é fazer uma boutique de boutiques.”

“O crescimento pode ser a atracção fatal de óptimas firmas.” Na III Conferência Anual de Lex, António Pinto Leite, sócio da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS), voltou a repetir alguns dos alertas deixados na primeira e na segunda edição.

“O crescimento deve ser feito de forma prudente para não acabarmos com um camião TIR no Bairro Alto. A certa altura não sabemos o que devemos fazer porque ele não passa e nesta vertigem podemos ser levados a tomar decisões menos esclarecidas”, avisa o advogado. “Manuel Castelo Branco anunciou que, em 2010, a Gonçalves Pereira, Castelo Branco & Associados (GPCB) quer ter 1.800 advogados. Espero que não seja em Lisboa senão não se consegue chegar ao Marquês de Pombal...”, brinca Pinto Leite, co-presidente da firma que mais tem crescido através de fusões.

Advocacia notável

Para o sócio da MLGTS, as sociedades portuguesas já são grandes. E continuam a crescer. E isto acontece porque a “advocacia portuguesa é notável”. “Mesmo num ambiente de uma concorrência tremenda continua a crescer”, refere.

Se as seis maiores sociedades de advogados presentes em Portugal manti-

verem o crescimento orgânico que têm assumido nos últimos anos, em 2010 a PLMJ teria 300 advogados – mais 100 que hoje. As outras (MLGTS, VdA, GPCB, Uría e Garrigues) teriam mais oito a dez advogados, ou seja, um total de mais 220 advogados em 2010. Esse aumento representa mais meio milhão de horas de trabalho. “É isto só nas seis maiores”, contabiliza António Pinto Leite.

A importância dos factores externos

A advocacia deve também ter em conta os factores externos que podem influenciar o seu crescimento: o crescimento da economia, o índice de liberalização, a internacionalização, os sistemas de controlo de qualidade, a mobilidade e a especialização.

Pinto Leite é da opinião de que a especialização e a dimensão não são alternativas ou conflituantes. “A correcta dimensão é a que assenta na especialização”, defende. E o líder de mercado “é aquele que tem o reconhecimento do mercado e dos colegas de ser a primeira escolha num maior número de áreas do Direito”. “O nosso projecto é fazer uma boutique de boutiques”, revela. “Mas não me digam que os trabalhos na área dos litígios ou do aconselhamento pré-judicial não é “premium work?”, conclui António Pinto Leite.



O crescimento deve ser feito de forma prudente para não acabarmos com um camião TIR no Bairro Alto.

António Pinto Leite
Sócio da MLGTS